



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
CARRERA DE CONTABILIDAD

**“TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE RETIRO DE BIENES
CON FINES PROMOCIONALES EN LA EMPRESA FARMA
PERÚ S.A.C. DEL DISTRITO DE BREÑA – PERÍODO
2016”.**

Autor:

Meliza Madelin Sánchez Caycho

Para obtener Título Profesional de
Contador Público

Asesor: Mg.Luis Gabriel Cayo Quispe

Lima - Perú

2017

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a Dios por su protección y amor. A mi familia por el apoyo brindado en todo momento. A mis profesores por impartir sus conocimientos y a mi Universidad por acogerme en todo este proceso de formación.

Meliza Madelin Sánchez Caycho

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento infinito a Dios por la fuerza y protección que me dio en todo momento, también agradecer a mi familia por el apoyo incondicional y profesores por impartir sus conocimientos para poder desarrollar este trabajo.

Meliza Madelin Sánchez Caycho

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad de demostrar el tratamiento tributario de retiros de bienes con fines promocionales en la empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña periodo 2016. Tiene como objetivo determinar el tratamiento tributario de los gastos promocionales, que influyen significativamente en la determinación del IGV y el Impuesto a la Renta.

Para llevar a cabo esta investigación, el tipo de investigación es de tipo No experimental- Descriptiva siendo el diseño que se realiza con el propósito de describir la situación, se realizó un análisis a cada variable de estudio. En el proceso de investigación se optó por aplicar instrumentos de recolección de datos como es el cuestionario dirigido al personal del área.

Los resultados obtenidos en la investigación, se determinó que el personal conoce el tratamiento tributario pero no diferencian correctamente el manejo de los gastos promocionales, es por ello que la empresa tiene omisión de tributos por exceso de sus gastos promocionales dado que sus ingresos promedios mensuales eran inferiores a los

gastos del mes aplicando el 1%. Finalmente se recomienda que deben realizar talleres de actualización continuamente al personal del área sobre el tratamiento tributario de gastos sujetos a límites para efectos del IGV y su impacto en el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y la determinación del Impuesto a la Renta.

ÍNDICE

CONTENIDO	Pág.
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ÍNDICE	vi
INTRODUCCIÓN	xi
CAPÍTULO I	13
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	13
1.4.2. Objetivos Específicos	17
1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	19
CAPÍTULO II	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1. FUNDAMENTACIÓN DEL CASO	22
2.1.1. Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas	23
2.1.1.1. Obsequios con la finalidad de promover las ventas	23
2.1.1.2. Nacimiento de la obligación Tributaria	24
2.1.1.3. Utilización crédito fiscal	24
2.1.1.4. Determinación base imponible en retiro de bienes	25
2.1.1.5. El acto Jurídico	25
2.1.1.6. Aplicación práctica del IGV e ISC	25
2.1.2. Impuesto a la Renta	26

2.1.2.1. Ley del Impuesto a la Renta art.37°	26
2.1.2.2. Ley del Impuesto a la Renta 2004, inciso q), art.37°	27
2.1.2.3. Ley del Impuesto a la Renta 2004, inciso k), art. 44°	27
2.1.3. Evaluación Tributaria	27
2.1.3.1. Evaluación de los beneficios tributarios	27
2.1.4. Sanciones Administrativas	29
2.1.4.1. Infracción Tributaria	29
2.1.4.3. Facultad Sancionatoria	30
2.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	32
CAPÍTULO III.....	36
METODOLOGÍA	36
3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.6. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	40
3.7. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	42
3.7.1. Instrumentos aplicados	42
CAPÍTULO IV	44
RESULTADOS	44
4.1. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	44
4.2. PROPUESTAS DE SOLUCIÓN	52
CAPÍTULO V	54
CASO PRÁCTICO	54
5.1. PLANEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO	54
5.2. CONTABILIZACIÓN	62

5.3. ESTADOS FINANCIEROS.....	63
CAPÍTULO VI	74
ESTANDARIZACIÓN.....	74
6.1. NORMAS LEGALES.....	74
6.2. NORMAS TÉCNICAS	75
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
BIBLIOGRAFÍA	79
ANEXOS	80

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1 - Indicadores de Logros de Objetivos.....	18
Cuadro N°2 - Matriz de Operacionalización de variables.....	40
Cuadro N°3–Determinación del Ingreso promedio mensual	56
Cuadro N°4–Gastos promocionales	57
Cuadro N°5–Determinación de la base	58
Cuadro N°6–Determinación del impuesto.....	59
Cuadro N°7–Determinación de la multa	60
Cuadro N°8–Determinación del IGV	61
Cuadro N°9–Asientos contables reintegro del IGV	62
Cuadro N°10–Asiento contable reconocimiento del gasto del impuesto a la renta.....	63
Cuadro N°11–Asiento contable del impuesto diferido	63
Cuadro N°12–Estado de situación financiera	64
Cuadro N°13–Estado de resultados integrales	65
Cuadro N°14–Determinación del impuesto a la renta	66
Cuadro N°15–Estado de Situación Financiera considerando el tributo omitido.....	67
Cuadro N°16–Estado de resultados integrales con los cambios realizados.....	68
Cuadro N°17–Cálculo de impuesto a la renta con los cambios realizados	69
Cuadro N°18–Determinación del impuesto a la renta corriente y diferido	71
Cuadro N°19–Determinación detallada del impuesto a la renta corriente y diferido.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 –Cúal es el nivel de Importancia que trae consigo el retiro de bienes con fines promocionales	44
Gráfico N°2 –Considera que la cantidad de impuesto general a las ventas pagada por la empresa en el periodo 2016 estuvo bien calculada	45
Gráfico N°3 – Qué cantidad de comprobantes de pago son aceptados tributariamente por SUNAT	46
Gráfico N°4 –Cuál es el nivel de conocimiento de los principios aplicables a la deducción de gastos	46
Gráfico N°5 –Qué nivel de importancia tiene el reconocimiento de la deducción de gastos.	47
Gráfico N°6 –Qué nivel de materialidad tiene el importe de los gastos promocionales	48
Gráfico N°7 –Qué nivel de conocimiento se tiene sobre los procedimientos tributarios	48
Gráfico N°8 –Qué nivel de contribución tiene la aplicación de procedimientos y políticas tributarias	49
Gráfico N°9 –Está conforme con los cuestionamientos realizados por SUNAT	50
Gráfico N°10–Está conforme con el número de infracciones señaladas por la SUNAT ...	50
Gráfico N°11 – Estas conforme con la cantidad de sanciones y multas aplicadas por la SUNAT	51
Gráfico N°12 – Estas conforme con el régimen de gradualidad vigente aplicada a los contribuyentes respecto a las infracciones relacionados en el retiro de bienes con fines promocionales	52

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de Investigación titulado, “Tratamiento Tributario de Retiro de Bienes con fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de breña-período 2016”

El problema identificado en la Empresa Farma Perú S.A.C. se da porque no hay un buen manejo de sus gastos con fines promocionales, por lo siguiente no se está determinando el exceso de los gastos mes a mes, con relación al promedio de ingresos mensuales de los 12 últimos meses aplicando el 1%, por lo tanto no se viene aplicando lo establecido en el Reglamento de la Ley del IGV.

Es por ello, que la presente tesina, se redacta acerca del tratamiento tributario que se genera en los gastos con fines promocionales .La finalidad de esta investigación es llevar un mejor manejo de los bienes por medio de la elaboración de un kardex interno de retiro de bienes con fines promocionales para un mejor control, a su vez elaborar papeles de trabajo para la determinación del IGV por pagar, establecido por la norma para evitar la omisión, reparos y sanciones por la Administración Tributaria.

El desarrollo del trabajo comprende de seis capítulos:

En el capítulo I: Planteamiento del problema, se ha desarrollado la realidad problemática, describiendo los aspectos sociales, tributarios a nivel Internacional, Nacional y Local,

también los objetivos principales y secundarios, la justificación que forma parte del tema a investigar y las limitaciones que se han presentado en proceso de la investigación.

En el capítulo II: Marco Teórico, se describe la fundamentación de la investigación con el desarrollo de las variables, así también los antecedentes históricos Nacionales y las definiciones de términos utilizadas.

En el capítulo III: Metodología, en este punto se da a conocer el diseño de la investigación por medio de técnicas e instrumentos para la recolección de información.

En el capítulo IV: Resultados, se desarrolla la interpretación de los resultados y se realizan las propuestas de solución.

En el capítulo V: Caso Práctico, se desarrolla el planteamiento del problema con las respuestas de solución de la investigación.

En el capítulo VI: Estandarización, la información recolectada está relacionada al tema de investigación, son fuentes primarias como normas legales, papeles de trabajo de la empresa y fuentes secundarias como libros, revistas y tesis, utilizadas en el desarrollo del trabajo de investigación.

Finalmente, se propone conclusiones y recomendaciones de acuerdo a los problemas presentados en la empresa.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

En la actualidad muchas empresas del mundo están expuestas de los diversos cambios que se dan en los diferentes mercados económicos globalizados, esto lleva a que muchas compañías se encuentren en la necesidad de innovar y/o desarrollar nuevas estrategias de ventas que ayuden al crecimiento económico sostenible, para así lograr obtener la mayor rentabilidad posible para la compañía, una de las nuevas estrategias es la inversión en marketing y promoción de los productos que comercializan, el cual se desarrolla de las entregas gratuitas de bienes con fines promocionales de los productos en cartera. Esta práctica es considerada por la entidad tributaria como Retiro de Bienes, actualmente es un ejercicio muy practicado en el rubro de la industria farmacéutica y demás empresas que ven como estrategia el dar a conocer las características y beneficios de los productos a introducir al mercado.

El problema a nivel regional en América del Sur, se centra en los tipos de mercado que se desarrollan según la necesidad de la población y las políticas gubernamentales normadas y aplicadas en cada país. La empresa tiene una subsidiaria en Ecuador, dicho país pese a tener una menor población que la Peruana su índice de consumo de

medicamentos es mayor y las entidades que presentan mayor volumen de compra son las entidades estatales a diferencia de la realidad Peruana, esto se da por los diversos programas sociales que maneja el estado Ecuatoriano, para ello su legislación Nacional no contempla límites por conceptos de IVA o gastos, logrando que se desarrolle la distribución de su material promocional según su planeamiento.

El problema a nivel local se suscita porque muchos contribuyentes de la industria farmacéutica no realizan un adecuado planeamiento de sus gastos, no tienen implementado un sistema de control y peor aún desconocen el adecuado tratamiento tributario aplicable al retiro de bienes con fines promocionales, a ello se suma la falta de sustento legal que al analizar la normativa tributaria no especifica a que se denomina retiro de bienes con fines promocionales, todo ello nos puede inducir a posibles sanciones tributarias por omitir el pago en exceso del Impuesto General a las Ventas de los gastos con fines promocionales.

En la actualidad revisando el marco legal de la Ley de Impuesto a la Renta artículo 37°, en ninguno de sus incisos se aprecia expresamente que el mencionado gasto sea deducible y mucho menos haberle fijado un tope máximo permitido para que el retiro del bien con fin promocional sea reconocido con gasto deducible para efecto del cálculo del Impuesto a la Renta.

En el análisis del Reglamento de la Ley del IGV inciso c) del numeral 3 art.2°, hace referencia que no es considerado venta al retiro de bienes con fines promocionales que efectúen las empresas con la finalidad de promocionar la venta de bienes muebles, inmuebles, prestación de servicios o contratos de construcción, siempre que el valor de mercado de la totalidad de dichos bienes, no exceda del uno por ciento 1% de sus ingresos brutos promedios mensuales de los últimos doce 12 meses, con un límite

máximo de veinte 20 Unidades Impositivas Tributarias, cuál la UIT del 2016 es de S/3,950.00 .En los casos en que se exceda este límite, sólo se encontrará gravado dicho exceso, el cual se determina en cada período tributario. Entiéndase que para efecto del cómputo de los ingresos brutos promedios mensuales, deben incluirse los ingresos correspondientes al mes respecto del cual será de aplicación dicho límite.

La problemática identificada en la empresa Farma Perú S.A.C., se da porque no hay un buen manejo y correcto tratamiento de sus gastos con fines promocionales, al no existir un control de lo que se viene gastando no se puede desarrollar un tratamiento tributario de acorde a la realidad de la empresa por ende no se viene aplicando lo detallado en el reglamento de la ley del IGV vigente, debido a un desconocimiento o errada interpretación de la norma, no se está determinando el exceso de los gastos mes a mes con relación al promedio de ingresos mensuales de los últimos 12 meses aplicando el 1%.

Se identificó que en algunos meses del año se calculó algunos excesos de los gastos con fines promocionales, esto nos alerta que hemos estado incumpliendo con la normativa vigente y por ende ante una posible fiscalización por parte de la Administración Tributaria podría ser observado y estar expuesto a sanciones administrativa como las multas por la omisión de impuesto, esto conllevaría a realizar un desembolso no planificado por la empresa según su presupuesto desarrollado para el período en marcha e iría en contra de los estándares internacionales donde la empresa está tratando de aplicar en todas sus subsidiarias a nivel de la región, también tendría una repercusión en la imagen de la empresa ante la Administración Tributaria ya que la empresa está buscando tener la condición de buen contribuyente como parte del desarrollo de buenas prácticas en el mercado Peruano.

Otro problema identificado es la política de venta, su desenvolvimiento independiente y aplicación de estrategias de ventas, donde el objetivo es llegar a vender lo planificado en su presupuesto sin tener en cuenta si las operaciones que realizan puedan tener algún impacto tributario.

Analizando el impacto financiero para el período podemos decir que, pese a que la compañía muestra saldos positivos en su flujo de caja, es decir la empresa es rentable, su impacto puede generar variaciones en el flujo de caja esto va depender de la materialidad del impuesto omitido, a ello se le sumarian la multa y los intereses generados desde la fecha de omisión del tributo.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La empresa Farma Perú S.A.C. es una empresa industrial del rubro farmacéutico con cuatro años en el mercado local, ubicada en la Avenida Bolivia N° 1161, en el Distrito de Breña. El período a considerar para el trabajo de investigación es el ejercicio 2016.

Esta investigación tiene como alcance analizar y determinar el correcto tratamiento de los gastos promocionales a fin de no incurrir en posibles sanciones.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Problema Principal

¿Cuál es el Tratamiento Tributario de Retiro de Bienes con Fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña- Período 2016?

1.3.2. Problemas Secundarios

- ¿Qué Tratamiento Tributario concede el Reglamento del Impuesto General a las Ventas al Retiro de Bienes con fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña- período 2016?

- ¿Cuál es el Tratamiento tributario que concede La Ley del Impuesto a la Renta al Retiro de Bienes con fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña- período 2016?
- ¿Cuál es la evaluación del procedimiento tributario y contable al Retiro de Bienes con fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña - Periodo 2016?
- ¿Cuáles son las sanciones que se evitan al cumplimiento de las normas en el Retiro de Bienes con fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña- período 2016?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Determinar el Tratamiento tributario del Retiro de Bienes con fines Promocionales.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Analizar el Tratamiento tributario del Reglamento del Impuesto General a las Ventas al Retiro de Bienes con fines promocionales.
- Analizar el Tratamiento tributario de la Ley del Impuesto a la Renta para el Retiro de Bienes con fines Promocionales.
- Establecer la evaluación de los procedimientos tributarios y contable al Retiro de Bienes con fines Promocionales.
- Determinar las sanciones que se evitan al cumplimiento de las normas en el Retiro de Bienes con fines Promocionales.

1.5. INDICADORES DE LOGROS DE OBJETIVOS

CUADRO N°1- Indicadores de Logros de Objetivos

OBJETIVOS	INDICADORES
-Analizar el Tratamiento tributario del Reglamento del Impuesto General a las Ventas al Retiro de Bienes con fines Promocionales.	-Nivel de conocimiento sobre retiro de bienes con fines promocionales. -Cantidad de Impuesto General a las Ventas pagados por la empresa en el período 2016. -Cantidad de comprobantes de pago aceptados tributariamente por SUNAT.
-Analizar el Tratamiento tributario de la Ley del Impuesto a la Renta para el Retiro de Bienes con fines Promocionales.	-Nivel de conocimiento sobre los principios para la deducción de gastos. -Nivel de importancia de la deducción de gastos. -Importe de Gastos Promocionales.
-Establecer la evaluación de los procedimientos tributarios y contable al Retiro de Bienes con fines Promocionales.	-Nivel de conocimiento de los procedimientos contables. -Nivel de contribución de los procedimientos y políticas tributarias. -Nivel de cuestionamiento generados por la SUNAT.
-Determinar las sanciones que se evitan al cumplimiento de las normas en el Retiro de Bienes con fines Promocionales.	-Número de la Infracción. -Cantidad de Sanciones y Multas. -Cantidad de acogimiento de Gradualidad.

Fuente: Elaboración propia

1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El aporte de esta investigación del Tratamiento Tributario de Retiro de Bienes con Fines Promocionales en la Empresa Farma Perú S.A.C., es que muy frecuentemente la empresa entrega gratuitamente artículos promocionales con el fin de lanzar un nuevo producto al mercado para así poder incrementar sus ventas futuras y liderar en el mercado en el rubro farmacéutico, en la cual tenemos como objetivo determinar el tratamiento tributario de retiro de bienes con fines promocionales.

Es por eso que recurrimos a las normas tributarias que nos indica cómo realizar dicho tratamiento en base al Reglamento de la Ley del IGV inciso c) del numeral 3 art.2º, donde nos menciona que la entrega a título gratuito de bienes que se efectúen con la finalidad de promocionar la venta de bienes siempre que el valor de mercado de la totalidad de dichos bienes, no exceda del uno por ciento (1%) de sus ingresos brutos promedios mensuales de los últimos doce (12) meses, con un límite máximo de veinte (20) Unidades Impositivas Tributarias. En los casos en que se exceda este límite, sólo se encontrará gravado dicho exceso, en la cual la empresa Farma Perú S.A.C., no ha estado aplicando en su liquidación de impuesto mensual de manera correcta el respectivo reglamento, en la actualidad hay empresas que todavía están omitiendo tributos por la falta de conocimiento del Reglamento de la Ley del IGV, por falta de capacitación y conocimiento lo consideran como gasto de representación y no como un gasto de promoción a su vez no calculan mensualmente dicho porcentaje de acuerdo a sus ingresos brutos promedios mensuales.

Además, esto no solo constituye una herramienta para la elaboración económica para el país, por medio de la recaudación del fisco, sino que en términos prácticos las empresas puedan aplicar correctamente la normativa establecida por la Administración Tributaria.

El presente trabajo de investigación, es importante porque ha permitido demostrar, que el hecho de analizar el Reglamento de la ley del IGV y la Ley del impuesto a la Renta nos permite aplicar adecuadamente el Tratamiento Tributario de Retiro de Bienes con fines Promocionales identificando y estableciendo un correcto procedimiento tributario y contable de los gastos efectuados por dichas operaciones, a su vez teniendo como ventaja evitar las observaciones y cuestionamiento por parte de la SUNAT.

Uno de los beneficios es aplicar correctamente la norma de la empresa, para así evitar dañar su imagen con una sanción por parte de la Administración Tributaria, como es una empresa internacional menciona en una de sus políticas cumplir con las normas que se estable en el País y tener una imagen impecable ante sus clientes.

Otro de los beneficios es que la empresa podrá tomar mejores decisiones para algún proyecto en base a un estado financiero evaluando como realmente se encuentra económicamente.

Asimismo, se ha permitido recomendar al contador de la empresa realizar una capacitación al personal de las normas tributarias para una adecuada aplicación en la determinación de impuestos mensuales y pagos de IGV e Impuesto a la Renta.

Por consiguiente, también se recomienda a otras empresas de este giro que puedan darse un tiempo en analizar las respectivas normas para una adecuada aplicación de sus gastos con fines promocionales y evitar ser sancionados por la SUNAT.

1.7. LIMITACIONES

Las limitaciones que encontramos en la presente investigación, es en cuanto a la información la falta de antecedentes bibliográficos y en el desarrollo de la investigación es que solo hemos contado con cuatro meses, lo cual dificultó el desarrollo de la investigación por la escasez del tiempo con el que disponía, por lo que se tuvo que intensificar las labores de la investigación a fin de culminar satisfactoriamente la tesina.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN DEL CASO

Las Normas Tributarias solo se derogan o modifican por declaración expresa de otra norma del mismo rango o jerarquía superior, toda norma tributaria que derogue o modifique, deberá mantener el ordenamiento jurídico, indicando expresamente la norma que deroga o modifica. Al aplicar las Normas Tributarias podrá usarse todos los métodos de interpretación admitidas por el derecho¹. Es por ello que las normas en general, establecen y regulan los procedimientos a los que ha de ajustarse según la Administración Tributaria son claramente normas de derecho tributario formal.

Cuando la SUNAT está facultada a interpretar el alcance y sentido de las normas tributarias, en virtud a lo expresado en el Código Tributario, el cual establece que: Las entidades representativas de las actividades económicas, laborales y profesionales, así como las entidades del sector Público Nacional, podrán formular consultas motivadas sobre el sentido y alcance de las normas tributarias².

¹ Cfr. SUNAT 2013:CT Norma VI,VIII

² Cfr. SUNAT 2013:CT art.93°

Por lo tanto aunque valga la precisión este artículo 93° más que hablar de una facultad, en realidad de lo que trata es del derecho que tienen determinadas entidades al plantear consultas legales, lo que conlleva como una “obligación” por parte de la SUNAT.

La administración Tributaria tiene la facultad discrecional de determinar y sancionar administrativamente las infracciones tributarias .En virtud de la citada facultad discrecional, la Administración Tributaria también puede aplicar gradualmente las sanciones, en la forma y condiciones que ella establezca, mediante Resolución de Superintendencia o norma o rango similar³. Es por ello que la sanción administrativa es la consecuencia jurídica por el incumplimiento de las obligaciones tributarias por medio de los contribuyentes.

2.1.1. Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas

2.1.1.1. Obsequios con la finalidad de promover las ventas

Los obsequios debemos diferenciar en dos tipos: Los que realizan con fines publicitarios y los que no efectúan con fines publicitarios ya que solo es de interés para mantener a sus clientes y esto se puede analizar más afondo dentro del Reglamento de la Ley del IGV inciso c) del numeral 3 art.2°, relacionado a los retiros con fines promocionales.

“La entrega a título gratuito de bienes que efectúen las empresas con la finalidad de promocionar la venta de bienes muebles, inmuebles, prestación de servicios o contratos de construcción, siempre que el valor de mercado de la totalidad de dichos bienes, no exceda del uno por ciento (1%) de sus ingresos brutos promedios mensuales de los últimos doce (12) meses, con un límite máximo de veinte (20) Unidades impositivas tributarias. En los casos en que no exceda este límite, solo se encontrará gravado dicho exceso, el cual se determina en cada periodo tributario”.
(SUNAT 1994: RLIGV inciso c) del numeral 3, art.2°)

³ Cfr. SUNAT 2013:CT art.166°

De esta manera, el reglamento nos señala que las empresas que realicen obsequios con el fin de promover las ventas de sus productos ya sea regalando gorras, lapiceros, polos, etc. con el logo del producto y nombre de la empresa dichos bienes no serán retiros de bienes excepto que exceda el tope regulado.

2.1.1.2. Nacimiento de la obligación Tributaria

La obligación tributaria nace en la venta de bienes, en la fecha en que se emite el comprobante de pago o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero⁴. Por lo tanto, se puede afirmar que, de alguna manera los retiros de bienes se dan en la fecha del retiro del bien.

2.1.1.3. Utilización crédito fiscal

Para determinar si se considera como crédito fiscal por la compra destinada a retiro de bienes es obligatorio verificar el origen de dicho retiro y si como resultado califica, o no como gasto deducible.

“Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones, las prestaciones o utilizaciones de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes: Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento”. (SUNAT 2004: Ley del IGV inciso a), art.18°)

De esta manera, el reglamento nos señala que las empresas que realicen compras destinadas a retiros sean considerados como crédito fiscal, a su vez las compras deben estar dirigidas a operaciones por la que se debe pagar impuesto. Por lo cual no dará derecho a crédito fiscal aquellas compras que tengan como destino no gravados con el impuesto.

⁴ Cfr. SUNAT 2004: Ley del IGV

2.1.1.4. Determinación base imponible en retiro de bienes

Tratándose del retiro de bienes, la base imponible será fijada de acuerdo con las operaciones onerosas efectuadas por el sujeto con terceros, en su defecto se aplicara el valor de mercado⁵. Por lo tanto, es necesario determinar la base imponible a fin de hacer una correcta determinación del tributo a pagar y a efectos de emitir correctamente el comprobante de pago que sustente dicha operación.

2.1.1.5. El acto Jurídico

Se denomina al acto humano, voluntario y consciente que tiene como finalidad establecer relaciones de tipo jurídico entre las personas, como ser, entre otras crear, modificar y extinguir derechos y obligaciones.

“Solo una de las dos partes queda obligada a cumplir las prestaciones liberando al otro de cualquier obligación a su vez la diferencia entre estos dos actos jurídicos no radica desde el punto monetario o cuantitativo”. (Vidal 2013:78)

El acto jurídico es una manifestación de voluntad con el claro objetivo de generar consecuencias de derecho, de acuerdo a lo que estipulen las leyes.

2.1.1.6. Aplicación práctica del IGV e ISC

Debido a nuestro rubro farmacéutico nos dedicamos a lanzar nuevos productos al mercado en la cual regalamos artículos para promocionar y alcanzar las ventas propuestas, así poder competir con empresas del mismo rubro y lo cual hay parámetros establecidos en el Reglamento de la Ley del IGV.

⁵ Cfr. SUNAT 2004:Ley del IGV, art.15°

“Si un contribuyente desea entregar bienes a terceros, con la finalidad de promocionar los mismos, a efectos de que pueda cumplir con generar una expectativa de consumo a futuro, ello implica que se deben cumplir los parámetros antes indicados, porque en la medida que no se superen los límites, no existirá afectación tributaria con el impuesto general a las ventas”. (Alva 2017:4)

Por la cual el autor nos indica que, si bien generamos gastos con fines promocionales, por las ventas que se desea alcanzar hay parte de la norma que nos da conocer que se dicho exceso se debe aplicar el IGV.

2.1.1.7. Emisión de Comprobante de Pago

Están obligados a emitir comprobantes de pago todas las personas que transfieran bienes, en propiedad o en uso, o presten servicios de cualquier naturaleza. Esta obligación rige aun cuando la transferencia o prestación no se encuentre afecta a tributos⁶. Por lo tanto, al realizar una operación se debe tener en cuenta que el consumidor final puede exigir el comprobante de pago cuyo monto no exceda en un nuevo sol, la obligación de emitir comprobantes de pago es facultativa, pero si el consumidor solicita se debe entregar el comprobante.

2.1.2. Impuesto a la Renta

2.1.2.1. Ley del Impuesto a la Renta art.37°

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producir y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley⁷. Por lo tanto, serán deducibles los gastos que cumplan con el principio de casualidad según este contenido de acuerdo a lo establecido por la ley.

⁶ Cfr. SUNAT 1992: Ley Marco de Comprobantes de Pago, art. 1°

⁷ Cfr. SUNAT 2004: Ley del impuesto a la Renta, art. 37°

2.1.2.2. Ley del Impuesto a la Renta 2004, inciso q), art. 37°

Los gastos de representación propios del giro o negocio, en la parte, en conjunto, no exceda del medio por ciento (0.5%) de los ingresos brutos, con el límite máximo de 40 Unidades Impositivas Tributarias⁸. Por lo tanto, sobre los gastos de representación que en buena cuenta contribuyen transferencias de bienes con título gratuito.

2.1.2.3. Ley del Impuesto a la Renta 2004, inciso k), art. 44°

El Impuesto General a las Ventas que graven el retiro de bienes no podrá deducirse como costo o gasto, en virtud a lo dispuesto en el inciso k) art 44°, de la ley de Impuesto a la Renta⁹. Por lo tanto, la operación de retiro de bienes gravada con IGV, el adquiriente no puede usar el crédito fiscal como impuesto que afecta dicha operación.

2.1.3. Evaluación Tributaria

2.1.3.1. Evaluación de los beneficios tributarios

Un beneficio tributario su evaluación debe reparar en su eficiencia, efectividad y eficiencia relativa. Donde la efectividad mide la variación de las variables atribuibles directamente al beneficio tributario, es decir, que la eficiencia compara los beneficios y los costos. Un beneficio tributario será costo eficiente si el beneficio supera a los costos. Se debe analizar la eficiencia relativa del beneficio tributario¹⁰. Por lo tanto, se debe simplificar sistemas, métodos para no incentivar la elevada informalidad económica y tributaria.

⁸ Cfr. SUNAT 2004: Ley del impuesto a la Renta , inciso q), art. 37°

⁹ Cfr. SUNAT 2004: Ley del Impuesto a la Renta , inciso k), art. 44°

¹⁰ Cfr. BID 2010:10

2.1.3.2. Evaluación teórica de beneficios y costos

Los beneficios y costos se deberían considerar en una evaluación teórica de los beneficios tributarios. El beneficio de un incentivo fiscal es conseguir mediante la reducción del costo del capital, derivando beneficios adicionales como un aumento de empleo y un mayor crecimiento económico. Y los costos miden la eficiencia de un beneficio tributario, comparando sus beneficios con sus costos¹¹. Por lo tanto, la parte administrativa de los beneficios tributarios, se debe encargar de seleccionar personal calificado para un mayor control por parte de la Administración Tributaria.

2.1.3.3. Procedimiento Tributario-Código Tributario

Los procedimientos comprueban la correcta determinación de la obligación tributaria, así como el cumplimiento de las obligaciones formales relacionadas, cual culmina con una notificación de la Resolución de Determinación.

“Se entiende por procedimientos tributarios a todas las actividades administrativas, información, gestión, recaudación que va de acuerdo al orden de la aplicación de los tributos.

Se regulan legalmente por esta ley o por las disposiciones generadas sobre los procedimientos por medio de fases como: Inicio, Desarrollo y Terminación”.
(SUNAT 2013: CT art. 112°-B)

Por lo consiguiente la facultad de los procedimientos tributarios tiene una potestad jurídica de la Administración Tributaria para comprobar el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

¹¹ Cfr. BID 2010:14

2.1.3.4. Cultura Tributaria

Es una conducta manifestada en el cumplimiento permanente de los deberes tributarios con base en la razón, la confianza, respeto a la ley y responsabilidad ciudadana, con la finalidad de educar a los ciudadanos, convertirlos en contribuyentes responsables y consientes del pago de sus impuestos.

“La cultura tributaria se determina por dos aspectos de tipo legal y de tipo ideológico, el primero corresponde al riesgo real de ser controlado, obligado y sancionado por el incumplimiento de sus obligaciones, el segundo corresponde al grado de satisfacción de la población en cuanto a que los recursos que aporta están siendo utilizados correctamente y que al menos una parte de ellos le está siendo retornada por la vía de servicios públicos aceptables”. (Amasifuen 2015:75)

Por lo tanto, se puede decir que la cultura tributaria es el cumplimiento voluntario de los deberes y obligaciones tributarios, por parte del contribuyente, asimismo es un instrumento para combatir la evasión fiscal.

2.1.4. Sanciones Administrativas

2.1.4.1. Infracción Tributaria

Se denomina al incumplimiento de las obligaciones afectas al contribuyente, cual solo se considera las que están expresadas en la norma, siempre respetando el principio de legalidad.

“Es toda acción u omisión que importe la violación de las normas tributarias, siempre que se encuentre tipificada en el código tributario, leyes o decretos legislativos”. (SUNAT 2013: CT art.164°)

Por lo siguiente se considera que la infracción tributaria sea sancionada de acuerdo a lo establecido por la norma, reflejando de manera expresa como una infracción punible no prevista en la ley.

2.1.4.2. Determinación de la Infracción

La conducta infractora para el contribuyente debe estar definida en la ley como infracción, fijándose como una determinada sanción.

“La infracción se va determinar de forma objetiva y sancionada administrativamente con cierre temporal de oficina o establecimiento, suspensión de licencias, permisos, comiso de bienes, concesiones o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de las diversas actividades”. (SUNAT 2013: CT art.165°)

Por lo tanto, se puede apreciar que la ley no establece si hubo intencionalidad o no del contribuyente que haya cometido una infracción, es por ello que la norma puede garantizar y determinar que las infracciones tienen carácter objetivo debidamente sustentado por los gastos (retiros de bienes con fines promocionales) según lo establecido por las normas tributarias.

2.1.4.3. Facultad Sancionatoria

Se puede precisar que uno de los objetivos de la facultad sancionatoria es el desalentar el incumplimiento de las obligaciones tributarias por parte del deudor tributario.

“La administración Tributaria tiene la facultad discrecional de determinar y sancionar administrativamente las infracciones tributarias”. (SUNAT 2013: CT art.166°)

Esto quiere decir, que la Administración Tributaria está facultada a fijar o establecer sanciones mediante resolución de superintendencia o normas, pues ello corresponde hacerlo solo por ley.

2.1.4.4. Facultad Discrecional

La Sunat como autoridad tributaria hace aplicación de su facultad discrecional mediante circulares internas, en donde decide no sancionar las infracciones tributarias cometidas por el contribuyente.

En virtud de la citada facultad discrecional, la Administración Tributaria también puede aplicar gradualmente las sanciones por infracciones tributarias, en la forma y condiciones que ella establezca, mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar.

La gradualidad de las sanciones solo procederá hasta antes que se interponga recurso de apelación ante el Tribunal Fiscal contra las resoluciones¹². Por lo tanto, se deben resolver las reclamaciones de las resoluciones que establezcan sanciones y Órdenes de Pago.

2.1.4.5. Sanciones

La Administración Tributaria aplicará, por la comisión de infracciones, las sanciones consistentes en multa, comiso, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión temporal de licencias, permisos, concesiones, o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos de acuerdo a las Tablas que, como anexo, forman parte del presente Código¹³. Por lo tanto, el código tributario se encarga de establecer los tipos de sanciones de modo que la Administración Tributaria se encargue de aplicar las Infracciones.

¹² Cfr. SUNAT 2013:CT art.166°

¹³ Cfr. SUNAT 2013:CT art.180°

2.1.4.6. Régimen de Gradualidad

Solo es aplicable a la sanción de multa que corresponde al contribuyente obligado que incumpla con efectuar el íntegro del depósito a que se refiere el sistema en el momento establecido. Los criterios de gradualidad son:

“El pago, está cancelación del íntegro de la multa según los anexos respectivos, más los intereses generados hasta el día de la cancelación y la Subsanación, es la regularización de la obligación incumplida en la forma y momento previsto en los anexos respectivos, que puede ser voluntaria o inductiva”. (SUNAT 2013: CT art.178°)

Por lo tanto, el régimen de gradualidad se encuentra regulado en la Resolución de Superintendencia N°254-2004/SUNAT y normas modificatorias, siendo el criterio para graduar la sanción y subsanación.

2.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

A) Según la tesis de César Cerrón titulado “Tratamiento Tributario de los Retiros de Bienes con fines Promocionales efectuados por la Empresas del Sector Deportivo” del año 2016 de la Universidad Nacional del Callao sede Lima, para obtener el Título Profesional de Contador Público nos indica que, se debe evaluar el impacto de la entrega de bienes con fines promocionales determinando a la necesidad de la empresa, mediante los principios tributarios para poder acreditar dichos gastos incurridos y evitar cuestionamientos por parte de la Administración Tributaria¹⁴. Es por ello que, se debe elaborar procedimientos que permitan el correcto reconocimiento tributario y la debida sustentación de la entrega de bienes de los gastos con fines promocionales para futuras fiscalizaciones.

B) Según la tesis de Cielo Castillo, Sarita Huallparimachi y Enrique Alcántara titulado “Consultoría Tributaria” del año 2005 de la Universidad Católica del Perú sede Lima, para obtener el grado de Magister en Administración de Negocios nos indica que:

¹⁴ Cfr. Cerrón 2016:25

En la consultoría especializada tenemos a la tributaria demandada en el ámbito empresarial, cual existe confusión en la interpretación de las normas tributarias por ende un deficiente planeamiento estratégico generando de esa manera un menor rendimiento económico de la empresa¹⁵. Es por ello que, a un futuro en el mercado de la consultoría especializada será de las firmas de medianas y pequeñas empresas donde dependerá de los clientes que soliciten servicios detallados que les permitirá obtener un mayor crecimiento económico.

C) Según la tesis de Elizabeth López y Giovanna Vigil titulado “Análisis de los Efectos Tributarios de la Posible Aplicación del Impuesto a las Transferencias Gratuitas de Bienes Provenientes de Herencias en el Perú” del año 2013 de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo sede Chiclayo, para obtener el Título de Contador Público nos indica que:

Un impuesto sobre la transferencia de la propiedad entre generaciones puede afectar los ahorros al cambiar el comportamiento del testador y del heredero. El efecto del testador se descompone en dos partes, el efecto precio y el efecto riqueza¹⁶. Es por ello que las transferencias deben ser validadas y documentadas ya que es parte de una herencia.

2.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE TÉRMINOS CONTABLES

Presentamos una breve definición de los términos usados en la tesina de investigación:

a) Obligación Tributaria: “Que es de derecho público, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente”. (SUNAT 2013: CT art.1°)

¹⁵ Cfr. Castillo, Huallparimachi y Alcántara 2005:17

¹⁶ Cfr. López y Vigil 2013:23

- b) Contribuyente:** “Es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria”. (SUNAT 2013: CT art.8°)
- c) Sanciones:** Es una consecuencia jurídica por el incumplimiento de las obligaciones tributarias, se podría decir que es un castigo por impuesto al infractor por la administración tributaria.
- d) Empresa:** Es la unidad económico – social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales.
- e) Renta:** Se le denomina al beneficio o utilidad obtenida anualmente por un producto, cualquiera sea su origen, naturaleza o denominación.
- f) Gasto de promoción:** Se denomina gastos de promoción aquellos que se realizan de manera masiva a los consumidores como: publicidad y gastos de ventas, los cuales pueden ser clientes reales o potenciales.
- g) Resolución:** Es una condición en la que se busca determinar una solución de una determinada circunstancia, por lo general es el acto en el que se concluye con un análisis final y definitivo. Las resoluciones son conclusiones con detalles y acuerdos llegados luego de ser debatido un determinado asunto.
- h) Omitir:** Dejar de hacer una cosa. Pasar en silencio una cosa¹⁷.

¹⁷ Cfr. GIRALDO JARA, Demetrio 2015:323

- i) **Obligaciones Tributarias:** Todas las personas naturales o jurídicas que tengan rentas que declarar tienen la obligación de cumplir como contribuyentes en el plazo establecido de acuerdo al cronograma de pagos de obligaciones tributarias emitido por la SUNAT, su vencimiento es de acuerdo a su último dígito del RUC del contribuyente¹⁸.
- j) **Normas Tributarias:** Se denomina al término usado en el área del gobierno, ingresos tributarios y administración presupuestaria, es un conjunto de cuerpos que norman o regulan las actividades de todos los contribuyentes a través de leyes, Decretos Supremos, Decretos leyes, entre otros de carácter tributario.

¹⁸ Cfr. GIRALDO JARA, Demetrio 2015:317

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo de investigación se utilizó el diseño de tipo no experimental-descriptiva siendo el diseño que se realiza con el propósito de describir la situación tributaria de la empresa Farma Perú S.A.C., con respecto a sus gastos con fines promocionales, donde se observó que la empresa planificó realizar una serie de gastos a lo largo del año para posicionar sus productos en el mercado, por ello se incurrió en una importante inversión de la empresa para lograr sus objetivos.

Con este diseño se puede llegar a la conclusión de hechos reales para llegar a la etapa del análisis e interpretación de los datos obtenidos lo más correctos según la investigación.

El tema de investigación seleccionado, “Tratamiento tributario de retiro de bienes con fines promocionales en la empresa Farma Perú S.A.C. del distrito de Breña período 2016” fue elegido, porque en la actualidad hay muchas empresas que entregan artículos promocionales con el fin de dar a conocer sus productos y así poder incrementar sus ventas.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población objeto de estudio para la presente investigación lo conforman todas las empresas del sector farmacéutico ubicada en Breña, que realizan entrega de bienes promocionales con el fin de dar a conocer sus productos.

La muestra seleccionada para el trabajo de investigación se encuentra conformada por el personal de contabilidad de la empresa Farma Perú S.A.C., que cuentan con conocimientos referentes al tratamiento tributario de los gastos con fines promocionales de la empresa, como fue un contador, cuatro analistas contables tres asistentes contables y dos auxiliares contables.

3.3. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación, el detalle de los métodos que se utilizaron para el presente trabajo de investigación:

3.3.1. Método de Análisis

Este método fue utilizado para la elaboración del marco teórico especificando los sub temas por cada variable, teniendo como resultado un conocimiento más claro y así llegar a la respuesta del problema, parte del análisis e interpretación del reglamento del impuesto general a las ventas, ley de impuesto a la renta y régimen de gradualidad vigente aplicable para el ejercicio 2016.

3.3.2. Método de Síntesis

Este método se utilizó para recolectar los conocimientos necesarios y tener una perspectiva general la causa y efecto respecto al tratamiento tributario y aplicación de la norma tributaria que hará que la cuenta de IGV muestre saldos más reales, de acuerdo con lo cargado y pagado al mes que corresponda.

3.3.3. Método de Deducción

Este método se utilizó debido a que los gastos utilizados para promocionar los productos de la empresa se ejecutaron sin realizar un correcto control, cual como muestra de la investigación partiremos de las normas legales, en la que explicaremos el caso para la empresa Farma Perú S.A.C.

3.3.4. Método de Inducción

Este método de investigación se utilizó mediante la observación de hechos específicos, que nos permite llegar a conclusiones generales, se trata de generar un adecuado análisis y ejecución de los gastos con fines promocionales para que la empresa Farma Perú S.A.C. y otras entidades del mismo rubro puedan utilizar dicho modelo e interpreten la norma tributaria lo más clara posible evitando así posibles contingencias tributarias.

3.4. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para la presente tesina se empleó el tipo de investigación documental de fuentes primarias tales como: Normas legales, normas tributarias aplicadas por el ente fiscal SUNAT, leyes promulgadas por el legislativo, sitios web y el cuestionario dirigido a los trabajadores de la empresa, fuentes secundarias tales como: tesis, libros de profesionales expertos en la materia y otros.

Para la investigación de campo nos permite recopilar información mediante la visita al personal del área de la empresa Farma Perú S.A.C.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

El presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de encuesta y análisis documental, recopilando información en la empresa y analizando la documentación e información, dicha información sirvió de base para desarrollar el caso práctico.

3.5.1. Encuesta

Se obtiene la información mediante el uso del cuestionario, el cual fue dirigido al personal de contabilidad que cuenta con conocimientos sobre los gastos promocionales, también se pudo determinar los criterios utilizados para el tratamiento y ejecución de los gastos.

3.5.2. Análisis documental-cuestionario

Por medio de esta técnica de análisis directo mediante la recopilación de artículos de leyes, normas, libros, trabajos de investigación y vía web, con la finalidad de enriquecer el trabajo de investigación y mejor aún sirva como punto de partida para que se tomen las medidas necesarias para un correcto tratamiento de gastos promocionales.

3.6. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CUADRO N°2 - Matriz de Operacionalización

OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS	TIPO DE INSTRUMENTO
Analizar el Tratamiento tributario del Reglamento del Impuesto General a las Ventas al Retiro de Bienes con fines promocionales.	Normas tributarias	Reglamento del Impuesto General a las ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de conocimiento sobre retiro de bienes con fines promocionales. - Cantidad de Impuestos General a las Ventas pagados por la empresa en el período 2016. -Cantidad de comprobantes de pago aceptados tributariamente por SUNAT. 	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cuál es el nivel de Importancia que trae consigo el Retiro de Bienes con fines Promocionales? -Considera que la cantidad de Impuesto General a las Ventas pagada por la empresa en el periodo 2016 estuvo bien calculada. -¿Qué cantidad de comprobantes de pago son aceptados tributariamente por SUNAT? 	ENCUESTA
Analizar el Tratamiento tributario de la Ley del Impuesto a la Renta para el Retiro de Bienes con fines promocionales		Ley de Impuesto a la Renta	<ul style="list-style-type: none"> -Nivel de conocimiento sobre los principios para la deducción de gastos. - Nivel de importancia de la deducción de gastos. - Importe de Gastos Promocionales. 	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cuál es el nivel de conocimiento de los principios aplicables a la deducción de gastos? - ¿Qué nivel de importancia tiene el reconocimiento de la deducción de gastos? - ¿Qué nivel de materialidad tiene el importe de los gastos promocionales? 	

Establecer la evaluación de los procedimientos tributarios y contable al retiro de bienes con fines promocionales		Evaluación tributaria	<p>- Nivel de conocimiento de los procedimientos contables.</p> <p>-Nivel de contribución de los procedimientos y políticas tributarias.</p> <p>-Nivel de cuestionamiento generados por la SUNAT?</p>	<p>-¿Qué nivel de conocimiento se tiene sobre los procedimientos tributarios?</p> <p>-¿Qué nivel de contribución tiene la aplicación de procedimientos y políticas tributarias?</p> <p>-¿Está conforme con los cuestionamientos realizados por la SUNAT?</p>	
Determinar las sanciones que se evitan al cumplimiento de las normas en el Retiro de Bienes con fines promocionales.	Sanciones Administrativas	Infracción	-Número de Infracción.	-¿Estás conforme con el número de infracciones señaladas por la SUNAT en el retiro de bienes con fines promocionales?	ENCUESTA
		Multas	-Cantidad de Sanciones y Multas.	-¿Estas conforme con la cantidad de sanciones y multas aplicadas por la SUNAT?	
		Régimen de Gradualidad.	-Cantidad de acogimiento de Gradualidad.	-¿Estas conforme con el régimen de gradualidad vigente aplicada a los contribuyentes respecto a las infracciones relacionados en el Retiro de Bienes con fines Promocionales?	

Fuente: Elaboración Propia

3.7. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.7.1. Instrumentos aplicados

- **Cuestionario:**

Por medio de este instrumento del cuestionario que se realizó para recolectarla información requerida del personal del área de contabilidad de la empresa Farma Perú S.A.C., que se encarga de ver y analizar los gastos de la empresa.

El cuestionario consta de 12 preguntas que sirve para medir el conocimiento y opinión del personal del área contable de la empresa Farma Perú S.A.C. con respecto al tratamiento tributario de retiro de bienes con fines promocionales.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

ENCUESTA DIRIGIDA AL ÁREA DE CONTABILIDAD DE LA EMPRESA FARMA PERÚ S.A.C.

Datos Generales:

Edad: _____ Sexo: _____

INSTRUCCIONES:

Señores, sírvase colaborar con la presente encuesta, con la finalidad de despejar las dudas sobre las normas tributarias para lo cual marque Ud. con un aspa (x) en el casillero de la alternativa que crea conveniente.

Los valores son los siguientes:

1: Excelente 2: Bueno 3: Regular 4: Malo 5: Muy Malo

PREGUNTAS

Nº	ÍTEMS	5	4	3	2	1
1	¿Cuál es el nivel de Importancia que trae consigo el Retiro de Bienes con fines Promocionales?					
2	Considera que la cantidad de Impuesto General a las Ventas pagada por la empresa en el periodo 2016 estuvo bien calculada.					
3	¿Qué cantidad de Comprobantes de Pago son aceptados tributariamente por SUNAT?					
4	¿Cuál es el nivel de conocimiento de los principios aplicables a la deducción de gastos?					
5	¿Qué nivel de importancia tiene el reconocimiento de la deducción de gastos?					
6	¿Qué nivel de materialidad tiene el importe de los gastos promocionales?					
7	¿Qué nivel de conocimiento se tiene sobre los procedimientos tributarios?					
8	¿Qué nivel de contribución tiene la aplicación de procedimientos y políticas tributarias?					
9	¿Está conforme con los cuestionamientos realizados por la SUNAT?					
10	¿Estás conforme con el número de infracciones señaladas por la SUNAT a los retiros de bienes con fines promocionales?					
11	¿Estás conforme con la cantidad de sanciones y multas aplicadas por la SUNAT?					
12	¿Estás conforme con el régimen de gradualidad vigente aplicada a los contribuyentes respecto a las infracciones relacionadas de Retiros de Bienes con fines Promocionales?					

¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN!

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

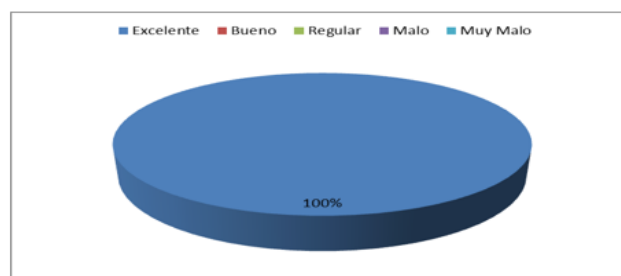
4.1. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la siguiente sección se explicará los resultados obtenidos del cuestionario que fue entregado a 10 trabajadores que forman parte del área de contabilidad de la empresa Farma Perú S.A.C. ubicado en la Av. Bolivia 1161- Breña. El tiempo que se tomó para recolectar la información fue de 2 días.

GRAFICO N°1-¿Cuál es el nivel de Importancia que trae consigo el retiro de bienes con fines promocionales?

1.- ¿Cuál es el nivel de Importancia que trae consigo el Retiro de Bienes con fines

Promocionales?

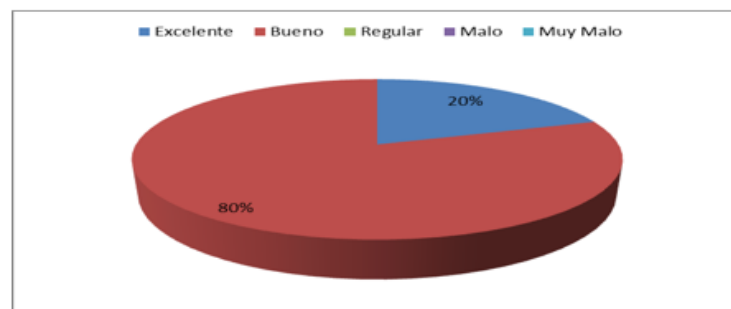


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N° 1 se puede observar que el 100% de las personas encuestadas de la empresa Farma Perú S.A.C. está de acuerdo con el nivel de importancia del tratamiento tributario del retiro de bienes con fines promocionales, debido a que son normas reguladas por la Administración Tributaria cuya implicancia llega a tener en el pago de nuestros impuestos mensuales. Es de suma importancia conocer la Ley del Impuesto General a las Venta y su reglamento.

GRAFICO N°2-Considera que la cantidad de Impuesto general a las ventas pagada por la empresa en el periodo 2016 estuvo bien calculada.

2.- Considera que la cantidad de Impuesto General a las Ventas pagada por la empresa en el periodo 2016 estuvo bien calculada.



Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°2 se puede observar que el 80% del personal encuestado de la empresa Farma Perú S.A.C. considera que el cálculo del impuesto del IGV estuvo bien, mientras que un 20% considera que el cálculo para el pago de sus impuestos estuvo excelente eso quiere decir que estuvo correcto el cálculo del IGV.

GRAFICO N°3-¿Qué cantidad de comprobantes de pago son aceptados tributariamente por SUNAT?

3.- ¿Qué cantidad de comprobantes de pago son aceptados tributariamente por SUNAT?

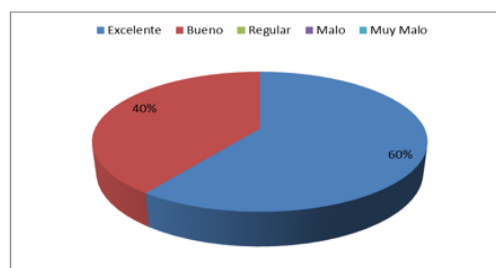


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°3 se puede observar que el personal encuestado de Farma Perú S.A.C. considera en un 100% ,la aceptación de sus comprobantes de pago por parte de la Administración Tributaria, es importante el porcentaje alcanzado dado la cantidad de operaciones y documentos que tiene la empresa. El porcentaje alcanzado se debe a que el personal encargado de la empresa Farma Perú S.A.C. sabe identificar la veracidad y formalidad de los comprobantes de pago.

GRAFICO N°4-¿Cuál es el nivel de conocimiento de los principios aplicables a la deducción de gasto?

4.- ¿Cuál es el nivel de conocimiento de los principios aplicables a la deducción de gastos?

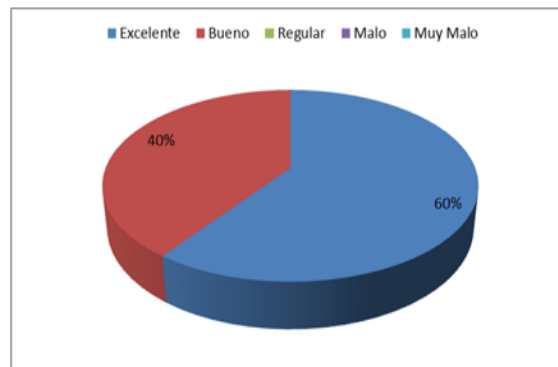


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°4 se puede observar que un 60% del personal encuestado de la empresa Farma Perú S.A.C. tiene conocimiento de las normas aplicables a la deducción de gastos y un 40% conformada por asistentes aún les falta afianzar sus conocimientos sobre las normas de deducción de gastos. El personal debe seguir capacitándose y actualizando sus conocimientos sobre los nuevos lineamientos relacionados a la deducción de gastos.

GRAFICO N°5-¿Qué nivel de importancia tiene el reconocimiento de la deducción de gastos?

5.- ¿Qué nivel de importancia tiene el reconocimiento de la deducción de gastos?

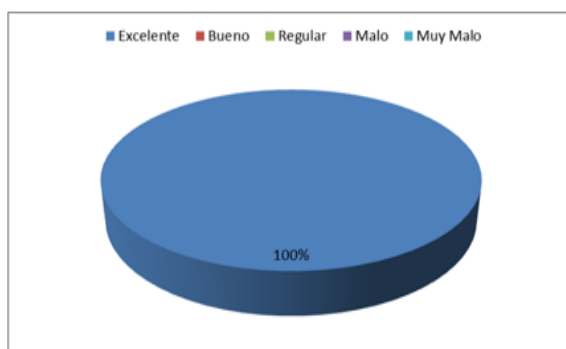


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°5 se considera que un 60% del personal encuestado de la empresa Farma Perú S.A.C. considera importante el reconocimiento de los gastos deducibles, cual para la determinación de la declaración anual va tener implicancia en el cálculo del impuesto a la renta y un 40% considera como bueno su conocimiento sobre los gastos deducibles aún hay una parte del personal que tiene dificultad.

GRAFICO N°6-¿Qué nivel de materialidad tiene el importe de los gastos promocionales?

6.- ¿Qué nivel de materialidad tiene el importe de los gastos promocionales?

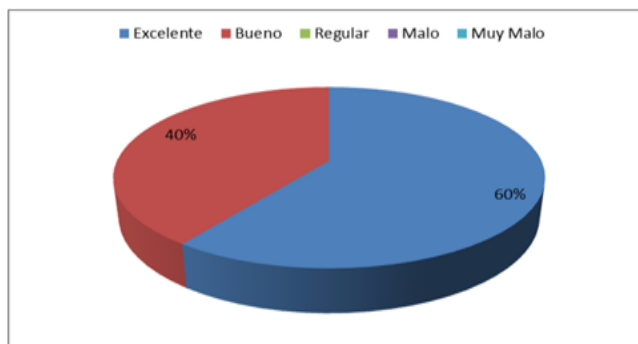


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°6 se puede observar que el personal encuestado de Farma Perú S.A.C. considera en un 100% el nivel de materialidad que tiene los gastos promocionales, teniendo en cuenta que una de las políticas que tiene la empresa es asignar una gran cantidad de inversión en gastos promocionales, cual son parte importante de las estrategias comerciales que tiene empresa, para así lograr posicionar sus productos en el mercado.

GRAFICO N°7-¿Qué nivel de conocimiento se tiene sobre los procedimientos tributarios?

7.- ¿Qué nivel de conocimiento se tiene sobre los procedimientos tributarios?

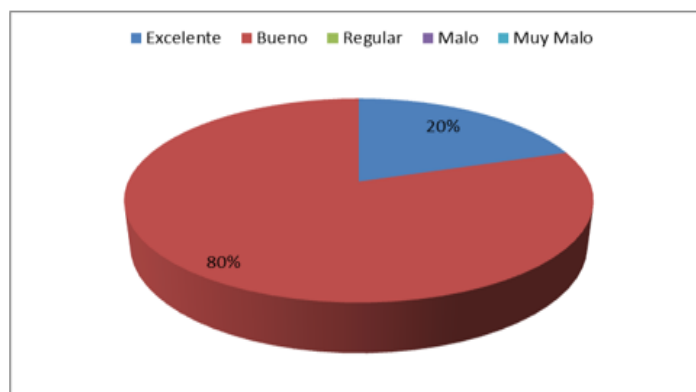


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°7 se puede observar que un 60% del personal encuestado de Farma Perú S.A.C., considera como importante el nivel de conocimiento sobre los procedimientos tributarios aplicables en la actualidad, cual ello nos podría conducir a pagar multas por aplicar procedimientos errados y un 40% considera que si tiene un buen conocimiento de procedimientos tributarios.

GRAFICO N°8-¿Qué nivel de contribución tiene la aplicación de procedimientos y políticas tributarias?

8.- ¿Qué nivel de contribución tiene la aplicación de procedimientos y políticas tributarias?



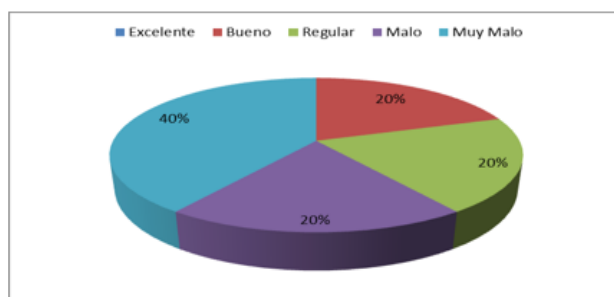
Fuente: Elaboración propia

En el grafico N° 8 se puede observar que un 80% del personal encuestado de Farma Perú S.A.C.

Considera como bueno la contribución para la aplicación de las políticas tributarias, mientras que un 20% si tiene un nivel de conocimiento para la mejor aplicación de las políticas y lo que se recomienda es seguir capacitándose e informándose sobre las nuevas normas y procedimientos aplicados en la actualidad.

GRAFICO N°9-¿Está conforme con los cuestionamientos realizados por la SUNAT?

9.- ¿Está conforme con los cuestionamientos realizados por la SUNAT?

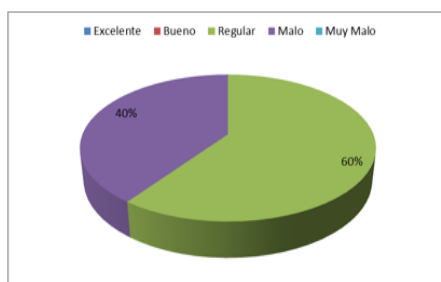


Fuente: Elaboración propia

En el gráfico N°9 se puede observar que el personal encuestado de Farma Perú S.A.C. tiene distintas opiniones sobre los cuestionamientos que realiza la Administración Tributaria, un 40% determina como excelente los cuestionamientos que realiza la administración tributaria, un 20% considera como bueno, también un 20% lo considera como regular y el otro 20% considera como malo, los diversos cuestionamientos realizados por la Administración tributaria ,pues esto permite que la empresa lleve un mejor manejo de información para evitar sanciones con el fisco.

GRAFICO N°10-¿Estas conforme con el número de infracciones señaladas por la SUNAT en el retiro de bienes con fines promocionales?

10.- ¿Estas conforme con el número de infracciones señaladas por la SUNAT en el retiro de bienes con fines promocionales?

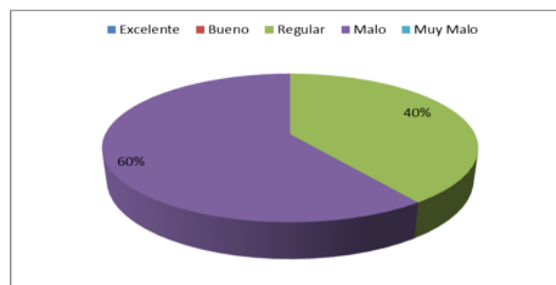


Fuente: Elaboración propia

En el grafico N° 10 se puede observar que el personal encuestado de Farma Perú S.A.C. no está muy conforme con lo establecido por la SUNAT, donde un 60% considera como regular la cantidad de infracciones señaladas por el fisco, mientras que un 40% considera que no está de acuerdo con la cantidad de infracciones aplicadas por el mal manejo y aplicación de los bienes con fines promocionales.

GRAFICO N°11-¿Estas conforme con la cantidad de sanciones y multas aplicadas por la SUNAT?

11.¿Estas conforme con la cantidad de sanciones y multas aplicadas por la SUNAT?



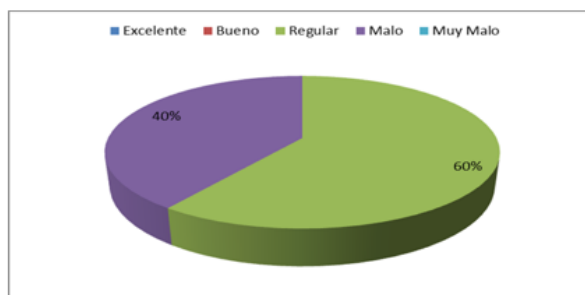
Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°11 se puede observar que el personal encuestado de Farma Perú S.A.C. considera que un 60% no está conforme con la cantidad de sanciones y multas establecidas por la SUNAT, donde un 40% considera regular la cantidad de sanciones y multas establecidas por la SUNAT.

Considero que se deberían de especificar distintos escenarios que se pueden dar a conocer y reducir las infracciones.

GRAFICO N°12-¿Estas conforme con el régimen de gradualidad vigente aplicada a los contribuyentes respecto a las infracciones relacionados en el retiro de bienes con fines promocionales?

12.-¿Estas conforme con el régimen de gradualidad vigente aplicada a los contribuyentes respecto a las infracciones relacionados en el retiro de bienes con fines promocionales?



Fuente: Elaboración propia

En el grafico N°12 se puede observar que el personal encuestado de Farma Perú S.A.C. considera que un 60% no está conforme con el régimen de gradualidad vigente y el otro 40% no está de acuerdo con lo establecido por la administración tributaria, esto va permitir que la empresa voluntariamente no opte por subsanar sus sanciones.

4.2. PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

De los resultados obtenidos mediante el instrumento de recolección de datos (encuesta) podemos deducir que la empresa Farma Perú S.A.C.

- Se debe realizar talleres de actualización al personal del área de contabilidad encargado de analizar las cuentas de gastos sujetos a límites con relación al impuesto general a las ventas e impuesto a la renta.
- Plantear un tratamiento tributario del retiro de bienes con fines promocionales de acuerdo a lo analizado en la normativa tributaria.

- Establecer controles sobre el reconocimiento y ejecución de los gastos con fines promocionales mensual.
- Establecer una plantilla para el cálculo en exceso de los gastos con fines promocionales.
- Subsanan las contingencias tributarias a fin de acogernos al régimen de gradualidad.

CAPÍTULO V

CASO PRÁCTICO

5.1. PLANEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO

La empresa Farma Perú S.A.C., con domicilio fiscal en la Av. Bolivia 1161- Breña, provincia y departamento de Lima, siendo su principal actividad económica de producir y vender productos farmacéuticos.

En el transcurso de sus operaciones, la empresa produce diversas líneas de productos farmacéuticos como: pastillas, jarabes y gotas oftalmológicas, que forman parte de su proceso para terminar como producto final para la venta.

Una de sus nuevas estrategias de la empresa es la inversión en marketing y promoción, donde aplica políticas de obsequio con fines publicitarios para dar a conocer sus nuevos productos en el mercado, donde consiste en la entrega gratuita de artículos promocionales y así poder cumplir con el objetivo de llegar a vender lo planificado en su presupuesto.

La empresa Farma Perú S.A.C. se encarga de vender sus productos farmacéuticos a distribuidores grandes, cadenas de farmacias (InkaFarma, Mifarma), hospitales y

policlínicos siendo sus principales clientes, la empresa se enfoca más en el sector privado, cual le es más rentable por su margen de utilidad que le genera a la empresa.

La empresa para dar a conocer su línea de productos farmacéuticos se encarga de realizar diversas actividades con el fin de que sus productos puedan ser conocidos en el mercado.

El área de marketing es el encargado de dar a conocer y posicionar los productos en el mercado es por ello, que se encarga de realizar diversas actividades como eventos para promocionar sus productos farmacéuticos, donde también solicitan materiales de publicidad como: gorras, polos, lapiceros, estuches porta celulares, sombrillas, llaveros, monederos etc., con el diseño de las diversas marcas de sus productos farmacéuticos.

Se identificó que en la empresa no hay una correcta supervisión en la contabilización de los gastos con fines promocionales, por lo tanto, la empresa no está aplicando lo que indica el inciso c) del numeral 3 del artículo 2°, del Reglamento de la ley del IGV debido a la falta de conocimiento, lo cual genera que la empresa este omitiendo el pago del IGV por el exceso que genera los gastos con fines promocionales.

En la presente tesina, se ha considerado el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, dado que nuestro problema identificado está relacionado a los gastos que se realizan para promocionar, posicionar e introducir sus productos al mercado como también a los pagos no realizados por el tributo omitido, multas e intereses.

Dentro de la estructura del Estado de Resultado, tenemos los gastos comerciales que representan un 37.25% de las Ventas Brutas y los gastos promocionales el 7.39% del total gastos comerciales.

A continuación, se desarrolla el caso mostrando un análisis de los gastos promocionales. Se detalla los ingresos del periodo 2015 y 2016, por medio de ello se determina el promedio de los ingresos brutos mensuales de los últimos 12 meses del ejercicio, hay que aplicarle el porcentaje del 1% a dicho promedio teniendo en cuenta el tope máximo de 20 Unidades Impositivas Tributarias, cual la UIT del 2016 es (S/3950.00), calculando nos da S/ 79 000.00.

CUADRO N°3- Determinacion del Ingreso promedio mensual

ANÁLISIS TRIBUTARIO DE GASTOS PROMOCIONALES PERIODO 2016 Expresado en Soles

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS 2015		2 440 172.79	1 890 718.23	3 059 517.90	1 949 267.58	3 609 191.93	3 707 192.76
INGRESOS 2016		4 237 090.32	4 482 221.45	4 484 639.50	6 712 534.42	2 105 776.28	3 103 920.94
(A) PROMEDIO ULTIMOS 12 MESES	1%	31 319.69	32 817.18	34 976.70	36 164.31	40 133.69	38 880.85
LIMITE 20 UIT	UIT 2016 S/ 3 950.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00

		JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS 2015		3 519 357.41	2 842 231.35	3 952 360.84	3 961 256.90	4 361 945.80	2 290 410.38	37 583 623.87
INGRESOS 2016		4 328 539.83	3 290 982.63	3 394 841.33	3 716 676.46	5 829 136.84	3 311 735.12	48 998 095.12
(A) PROMEDIO ULTIMOS 12 MESES	1%	38 378.12	39 052.44	39 426.40	38 961.80	38 757.98	39 980.64	
LIMITE 20 UIT	UIT 2016 S/ 3 950.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro N°3, el total de los ingresos brutos de un año a otro se han incrementado en S/ 11 414 471,25 que es un 30% de los ingresos obtenidos en el 2015, lo que demuestra que se están aplicando buenas políticas y estrategias en el área comercial.

Así mismo, se determina todos los gastos relacionados con fines promocionales mes a mes para realizar el cálculo de los excesos.

CUADRO N°4-Gastos promocionales

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
450702 Catálogos de publicidad y mkt	0.00	51 050.00	0.00	24 345.00	13 361.32	10 795.40
450703 Materiales de publicidad	164 639.71	63 879.82	144 029.69	145 756.26	102 525.34	142 602.98
450705 Gastos de publicaciones en periódicos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
450711 Gastos c / Ferias y Exposiciones	0.00	0.00	17 625.00	2 370.00	0.00	0.00
450712 Gastos de Eventos	16 996.99	31 383.36	33 730.14	58 863.67	56 494.56	65 545.11
(B) Total Promociones	181 636.70	146 313.18	195 384.83	231 334.93	172 381.22	218 943.49

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
450702 Catálogos de publicidad y mkt	0.00	6 774.75	15 399.72	1 308.00	0.00	0.00	73 034.19
450703 Materiales de publicidad	64 285.75	600.00	18 665.00	3 526.12	11 500.00	0.00	912 010.67
450705 Gastos de publicaciones en periódicos	0.00	0.00	0.00	2 035.80	0.00	0.00	2 035.80
450711 Gastos c / Ferias y Exposiciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19 995.00
450712 Gastos de Eventos	14 121.96	31 274.70	4 676.01	2 189.34	1 333.61	23 378.05	339 987.50
(B) Total Promociones	78 407.71	38 649.45	38 740.73	9 059.26	12 833.61	23 378.05	1 347 063.16

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro N°4, el primer semestre del año es donde se han originado los mayores gastos de inversión para lograr promocionar los productos, siendo a partir del mes de Julio del 2016 donde los importes de los gastos promocionales van disminuyendo de forma decreciente dado que la mayor inversión se realizó en los primeros meses del año.

Continuando se procede a la determinación de la base ,luego de determinar el 1% del promedio de los ingresos brutos mensuales de los últimos 12 meses, el cual llamaremos (A), debemos compararlo con el total invertido, concepto considerado como gasto con fines promocionales, el cual llamaremos (B), la diferencia obtenida entre el total de gastos incurridos en el periodo analizado y el 1% del promedio de los ingresos brutos mensuales de los últimos 12 meses (B-A), de tener diferencias, el exceso nos servirá como base para determinar el IGV a pagar por el exceso calculado (C), de no existir exceso o diferencia, no se estaría omitiendo ningún impuesto según lo antes señalado.

CUADRO N°5-Determinación de la base

DETERMINACION DE LA BASE

			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
(A)	PROMEDIO ULTIMOS 12 MESES	1%	31 319.69	32 817.18	34 976.70	36 164.31	40 133.69	38 880.85
	LIMITE 20 UIT	UIT 2016 S/ 3 950.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
	450702 Catálogos de publicidad y mkt		0.00	51 050.00	0.00	24 345.00	13 361.32	10 795.40
	450703 Materiales de publicidad		164 639.71	63 879.82	144 029.69	145 756.26	102 525.34	142 602.98
	450705 Gastos de publicaciones en periódicos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	450711 Gastos c / Ferias y Exposiciones		0.00	0.00	17 625.00	2 370.00	0.00	0.00
	450712 Gastos de Eventos		16 996.99	31 383.36	33 730.14	58 863.67	56 494.56	65 545.11
(B)	Total Promociones		181 636.70	146 313.18	195 384.83	231 334.93	172 381.22	218 943.49
(B-A)	Base		150 317.01	113 496.06	160 408.13	195 170.62	132 247.56	180 062.64
(C)	IGV	18%	27 057.06	20 429.29	28 873.46	35 130.71	23 804.55	32 411.28
	Total		177 374.08	133 925.35	189 281.59	230 301.34	156 052.08	212 473.92
			JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
(A)	PROMEDIO ULTIMOS 12 MESES	1%	38 378.12	39 052.44	39 426.40	38 961.80	38 757.98	39 980.64
	LIMITE 20 UIT	UIT 2016 S/ 3 950.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00	79 000.00
			JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	450702 Catálogos de publicidad y mkt		0.00	6 774.75	15 399.72	1 308.00	0.00	0.00
	450703 Materiales de publicidad		64 285.75	600.00	18 665.00	3 526.12	11 500.00	0.00
	450705 Gastos de publicaciones en periódicos		0.00	0.00	0.00	2 035.80	0.00	0.00
	450711 Gastos c / Ferias y Exposiciones		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	450712 Gastos de Eventos		14 121.96	31 274.70	4 676.01	2 189.34	1 333.61	23 378.05
(B)	Total Promociones		78 407.71	38 649.45	38 740.73	9 059.26	12 833.61	23 378.05
(B-A)	Base		40 029.59	-402.99	-685.67	-29 902.54	-25 924.37	-16 602.59
(C)	IGV	18%	7 205.33	-72.54	-123.42	-5 382.46	-4 666.39	-2 988.47
	Total		47 234.91	-475.53	-809.09	-35 285.00	-30 590.76	-19 591.06

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro N°5 el primer semestre(Enero a Julio) del año 2016 , es donde se ubican las mayores diferencias en cuanto al exceso de los gastos con fines promocionales dado que las publicaciones en catálogos o revistas especializadas del rubro de la empresa Farma Perú S.A.C., materiales publicitarios, participaciones en ferias, exposiciones de especialistas de la salud, actividades realizadas con médicos especialistas, charlas a médicos sobre los productos ofrecidos y por lanzar al mercado toda esta inversión siempre se realizan a principios de año, este exceso es el que nos servirá para tomar como base de determinación del impuesto a pagar ascendiendo la suma de S/ 174 911.68.

Habiendo obtenido la base para calcular el impuesto a pagar, debemos tener en cuenta que, al haber omitido impuestos en determinados meses, se ha omitido impuestos en los periodos analizados según lo descrito en el código tributario.

CUADRO N°6-Determinación del Impuesto

Determinación del Impuesto

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
(B-A)	Base	150 317.01	113 496.06	160 408.13	195 170.62	132 247.56	180 062.64
(c)	IGV	18%	27 057.06	20 429.29	28 873.46	35 130.71	23 804.55
	Total		177 374.08	133 925.35	189 281.59	230 301.34	156 052.08
							212 473.92
Multa bruta		50%	13 528.53	10 214.65	14 436.73	17 565.36	11 902.28
							16 205.64

		JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
(B-A)	Base	40 029.59	-402.99	-685.67	-29 902.54	-25 924.37	-16 602.59	971 731.58
(c)	IGV	18%	7 205.33	-72.54	-123.42	-5 382.46	-4 666.39	-2 988.47
	Total		47 234.91	-475.53	-809.09	-35 285.00	-30 590.76	-19 591.06
								1 146 643.27
Multa bruta		50%	3 602.66	0.00	0.00	0.00	0.00	87 455.84

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro N°6, luego de tener identificado la omisión del impuesto en algunos meses del periodo 2016, la normativa vigente nos señala que al a ver omitido impuesto se ha incurrido a una infracción tributaria, la cual es el 50% del tributo omitido, 50% del IGV dejado de pagar en el momento que se realiza dicho exceso, el importe de la multa seria S/ 87 455.84.

Una vez determinado el monto de la multa según la infracción antes señalada, se tiene la opción a rebajar el valor de la multa hasta un 95% según el régimen de gradualidad dado que el caso planteado en una rectificación voluntaria. Aplicando el porcentaje determinado se logra obtener el cálculo de la multa neta (D).

CUADRO N°7-Determinación de la multa

Determinación de la multa

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
(B-A)	Base	150 317.01	113 496.06	160 408.13	195 170.62	132 247.56	180 062.64
(C)	IGV 18%	27 057.06	20 429.29	28 873.46	35 130.71	23 804.55	32 411.28
	Total	177 374.08	133 925.35	189 281.59	230 301.34	156 052.08	212 473.92

Multa bruta	50%	13 528.53	10 214.65	14 436.73	17 565.36	11 902.28	16 205.64
-------------	-----	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Reg. De Gradualidad	95%	-12 852.10	-9 703.91	-13 714.89	-16 687.09	-11 307.16	-15 395.36
---------------------	-----	------------	-----------	------------	------------	------------	------------

(D) Multa Neta		676.43	510.73	721.84	878.27	595.11	810.28
----------------	--	--------	--------	--------	--------	--------	--------

		JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
(B-A)	Base	40 029.59	-402.99	-685.67	-29 902.54	-25 924.37	-16 602.59	971 731.58
(C)	IGV 18%	7 205.33	-72.54	-123.42	-5 382.46	-4 666.39	-2 988.47	174 911.68
	Total	47 234.91	-475.53	-809.09	-35 285.00	-30 590.76	-19 591.06	1 146 643.27

Multa bruta	50%	3 602.66	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	87 455.84
-------------	-----	----------	------	------	------	------	------	-----------

Reg. De Gradualidad	95%	-3 422.53	0	0	0	0	0	-83 083.05
---------------------	-----	-----------	---	---	---	---	---	------------

(D) Multa Neta		180.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4 372.79
----------------	--	--------	------	------	------	------	------	----------

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro N°7, después de determinar la multa neta, la falta cometida puede acogerse al régimen de gradualidad, donde se puede llegar a descontar en un 95% de la multa calculada, de S/ 87 455.84 se descuenta el 95% que es S/ 83 083.05 importe a descontar del total de la multa por lo que quedaría una multa neta de S/ 4 372.79 por pagar a la administración tributaria.

Asimismo, después de haber determinado el cálculo del IGV por el exceso de los gastos promocionales y el valor de la multa neta por la infracción cometida rebajándole el 95% según régimen de gradualidad por subsanación voluntaria más los intereses generados desde la fecha de omisión del impuesto hasta el último día del pago (0.10% tasa diaria de intereses), se puede saber cuál es el total a pagar a la administración tributaria. Se llegó

a determinar que se tiene que pagar S/ 179 284.48 por el total de meses donde se incurrió la omisión de tributos.

CUADRO N°8-Determinación del IGV por el exceso de los gastos promocionales

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
(B-A)	Base	150 317.01	113 496.06	160 408.13	195 170.62	132 247.56	180 062.64
(C)	IGV	18%	27 057.06	20 429.29	28 873.46	35 130.71	23 804.55
	Total		177 374.08	133 925.35	189 281.59	230 301.34	156 052.08
	Multa bruta	50%	13 528.53	10 214.65	14 436.73	17 565.36	11 902.28
	Reg. De Gradualidad	95%	-12 852.10	-9 703.91	-13 714.89	-16 687.09	-11 307.16
(D)	Multa Neta		676.43	510.73	721.84	878.27	595.11
	Tasa de Interés Moratoria	0.10%					
(C+D)	Total a Pagar		27 733.49	20 940.02	29 595.30	36 008.98	24 399.67

		JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
(B-A)	Base	40 029.59	-402.99	-685.67	-29 902.54	-25 924.37	-16 602.59	971 731.58
(C)	IGV	18%	7 205.33	-72.54	-123.42	-5 382.46	-4 666.39	174 911.68
	Total		47 234.91	-475.53	-809.09	-35 285.00	-30 590.76	1 146 643.27
	Multa bruta	50%	3 602.66	0.00	0.00	0.00	0.00	87 455.84
	Reg. De Gradualidad	95%	-3 422.53	0	0	0	0	-83 083.05
(D)	Multa Neta		180.13	0.00	0.00	0.00	0.00	4 372.79
	Tasa de Interés Moratoria	0.10%						
(C+D)	Total a Pagar		7 385.46	0.00	0.00	0.00	0.00	179 284.48

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar el cuadro N°8, luego de obtener el impuesto omitido de S/ 174 911.68 y la multa neta a pagar de S/ 4 372.79, calculamos los intereses generados (tasa de interés moratoria mensual 1.20% mensual), desde el momento de la infracción hasta el día del pago o regularización obtendremos el total a pagar a la administración tributaria monto aproximado S/ 179 284.48.

5.2. CONTABILIZACIÓN

A continuación, se presentan los registros contables de la provisión del Impuesto General a las Ventas determinado por el exceso de los materiales promocionales, la provisión por el pago de la multa por el tributo omitido y la provisión por el pago de interés de la multa.

CUADRO N°9- Asientos Contables de la provisión del IGV omitido, pago de multa y pago de interés.

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE	HABER
64 Gastos por Tributos		
6411 IGV -Material Promocionales	S/ 174 911.68	
40 Tributos, Contraprestaciones por Pagar		
4011 IGV-Cuenta Propia		S/ 174 911.68
x/x Provision de IGV omitido por gastos promocionales		

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE	HABER
95 Gastos comerciales	S/ 174 911.68	
79 Cargas Imputables a cuentas de costos y gastos		S/ 174 911.68
x/x Asiento por destino		

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE	HABER
65921 Sanciones Administrativas	S/ 4 372.79	
4699 Otras cuentas por pagar		S/ 4 372.79
x/x Provision de la multa por el Tributo Omitido		

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE	HABER
94 Gastos Administrativos	S/ 4 372.79	
79Cargas Imputables a cuentas de costos y gastos		S/ 4 372.79
x/x Asiento por destino		

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE	HABER
67319 Tasa de Interés Moratorio	S/ 1 000.00	
4699 Otras cuentas por pagar		S/ 1 000.00
x/x Provision de Interés de la Multa		

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE	HABER
97 Gastos financieros	S/ 1 000.00	
79Cargas Imputables a cuentas de costos y gastos		S/ 1 000.00
x/x Asiento por destino		

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se muestra la provisión del reconocimiento del gasto del Impuesto a la Renta de la Empresa Farma Perú S.A.C.

CUADRO N°10- Asiento Contable reconocimiento del gasto del impuesto a la renta

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE (S/)	HABER (S/)
88 Impuesto a la Renta	249,520.19	
881 Impuesto a la Renta		
40 Impto a la Renta		
contraprestacion y aporte al Siste.		249,520.19
4017 Impuesto a la Renta		
x/x Reconocimiento del Gasto IR		

Fuente: Elaboración propia

A continuación, la provisión del activo diferido e Impuesto a la Renta.

CUADRO N°11- Asiento Contable del impuesto diferido y el IR

CUENTA Y DESCRIPCION DE LA CUENTA	DEBE (S/)	HABER (S/)
37 Activo Diferido (Adiciones DT)	276,842.63	
Impuesto a la renta diferido		
37 Activo Diferido		31,758.96
Impuesto a la renta diferido (Deduccion DT -Prov. De vacaciones)		
40 Impto a la Renta		245,083.67
contraprestacion y aporte al Siste.		
4017 Impuesto a la Renta		
x/x Reconocimiento de activos tributarios diferidos		

Fuente: Elaboración propia

5.3. ESTADOS FINANCIEROS

5.3.1.- Estado de Situación Financiera

A continuación, se presenta el Estado de Situación Financiera de la empresa Farma Perú S.A.C. del año 2016.

CUADRO N°12-Estado de Situación Financiera

FARMA PERU S. A. C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
(Expresado en Soles)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3,801,536.24	Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones y Salud	747,506.21
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	13,954,977.34	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	2,229,149.92
Cuentas por Cobrar al Personal y Accionistas	20,283.95	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	1,634,717.51
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	433,725.11	Cuentas por Pagar Comerciales Subsidiarias	421,914.74
Cuentas por Cobrar a Subsidiarias	3,849,103.59	Dividendos por Pagar	48,386.47
Mercaderías	195,853.66	Obligaciones Financieras	1,860,436.19
Productos Terminados	3,683,842.95	Provisiones	357,792.00
Productos en Proceso	257,462.03	Cuentas por Pagar Diversas Terceros	260,275.57
Materias Primas	1,191,462.49	Pasivo Diferido	1,894,992.35
Envases y Embalajes	424,627.25	TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,455,170.96
Suministros Diversos	16.71	TOTAL PASIVO	9,455,170.96
Provisión por Desvalorización de Existencias	-628,504.96	PATRIMONIO	
Otros Activos Corrientes	1,533,086.66	Capital	25,100,984.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	28,717,473.02	Excedente de Revaluación	4,909,713.00
ACTIVO NO CORRIENTE		Reservas	5,757,578.23
Intangibles	385,695.78	Resultados Acumulados	4,801,288.20
Inmuebles, Maquinarias y Equipos	31,499,529.82	Resultado del Ejercicio	24,089.37
Depreciación y Amortización Acumulada	-10,553,874.86	TOTAL PATRIMONIO	40,593,652.80
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	21,331,350.74	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	50,048,823.76
TOTAL ACTIVO	50,048,823.76		

Fuente: Empresa Farma Perú S.A.C.

5.3.2.-Estado de Resultados Integrales

CUADRO N°13-Estado de Resultados Integrales

FARMA PERÚ S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
(Expresado en Soles)

Ventas Netas	48,917,115.91	100.00%
Costo de Ventas	-17,488,314.56	-35.75%
Utilidad Bruta	31,428,801.35	64.25%
Gastos Comerciales	-18,223,907.19	-37.25%
Gastos Administración	-13,190,469.39	-26.96%
Utilidad Operativa	14,424.77	0.03%
Otros Ingresos y/o Egresos		
Ingresos Extraordinarios	146,185.91	0.30%
Ingresos Financieros	7,405,088.16	15.14%
Gastos Financieros	-7,037,178.02	-14.39%
Resultado antes de Participaciones e Impuestos	528,520.82	1.08%
Participación de los Trabajadores	-173,032.43	-0.35%
Impuesto a la Renta	-444,650.40	-0.91%
Impuesto a la Renta Diferido	113,251.38	0.23%
Resultado del Ejercicio	24,089.37	0.05%

Fuente: Empresa Farma Perú S.A.C.

A continuación, mostramos el cálculo correspondiente a la determinación del Impuesto a la Renta para la Declaración Jurada Anual:

CUADRO N°14-Determinación del Impuesto a la Renta

FARMA PERU S. A. C.
CALCULO DE IMPUESTO A LA RENTA 2016
(Expresa en Soles)

Utilidad Contable antes Participaciones e Impuestos	528 520.82
Deducciones:	
Vacaciones efectivamente pagadas:	
Vacaciones 2015 - 48* Disposición Final y Transitoria de la LIR - Vacaciones pagadas :	-113 424.85
KPMG Asesoría Financiera Ejercicio Económico 2015	-28 400
Depreciación NIIF	-869 302.63
Reparos:	
Depreciación Acelerada Activo Fijo Adquirido por Arrendamiento Financiero:	
Depreciación Activos Leasing D. L. 915 - Refasa	333 634.76
Provisión por Desvalorización de Existencias	523 363.02
Sanciones Administrativas	7 552.50
KPMG Asesoría Financiera Ejercicio Económico 2016	28 000
Gastos Recreacionales - Exceso	121 342.66
Pago de alquiler Subsidiaria Eurofarma Venezuela	73 360.66
Provisiones por retiro de bienes faltantes en inventario físico de activos fijos	29 492.08
Reparo de muestras médicas no entregados a profesionales de la salud	58,448.00
Reparo de medicamentos entregados a RRHH para abastecer botiquín	99 239.07
Gastos relacionados a Subsidiaria Eurofarma Ecuador	127 239.43
Reparo por vehículos destinados a Administración	56 855.64
Reparo de ajuste por tipo de cambio de las cuentas bancarias en moneda extranjera	7 303.76
Gastos Reparables	238 598.18
Provisión por Contingencias Laborales	357 792
Reparo de provisión de vacaciones de diciembre 2016 no pagadas en enero 2017	36 730.87
Ajuste del Costo de Ventas 2016	13 427.13
Provisiones registradas en diciembre 2016, cuyo gasto no se ejecutará en el 2017	12 092.54
Penalidad por vacaciones no gozados dentro del plazo límite	88 458.68
Utilidades no pagadas dentro del plazo de ley	30 745.26
Utilidad Tributaria antes de Participaciones e Impuestos	1 761 069.58
Remuneración del Directorio 6%	0.00
	1 761 069.58
Participación de los Trabajadores	173 032.43
Base Imponible para el Impuesto a la Renta	1 588 037.15
Impuesto a la Renta —————>	444 650.402

Fuente: Empresa Farma Perú S.A.C.

A continuación, se presenta el Estado de Situación Financiera considerando el tributo omitido más los intereses aplicado al caso.

CUADRO N°15-Estado de Situación Financiera considerando el tributo omitido

FARMA PERÚ S. A. C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
(Expresado en Soles)

ACTIVO	Empresa			PASIVO Y PATRIMONIO	Empresa		
	Cifras				Cifras		
	2016	2016	Diferencia		2016	2016	Diferencia
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3,801,536.24	3,801,536.24	-	Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones	747,506.21	923,922.27	176,416.06
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	13,954,977.34	13,954,977.34	-	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	2,229,149.92	2,229,149.92	-
Cuentas por Cobrar al Personal y Accionistas	20,283.95	20,283.95	-	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	1,634,717.51	1,634,717.51	-
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	433,725.11	433,725.11	-	Cuentas por Pagar Comerciales Subsidiarias	421,914.74	421,914.74	-
Cuentas por Cobrar a Subsidiarias	3,849,103.59	3,849,103.59	-	Dividendos por Pagar	48,386.47	48,386.47	-
Mercaderías	195,853.66	195,853.66	-	Obligaciones Financieras	1,860,436.19	1,860,436.19	-
Productos Terminados	3,683,842.95	3,683,842.95	-	Provisiones	357,792.00	357,792.00	-
Productos en Proceso	257,462.03	257,462.03	-	Cuentas por Pagar Diversas Terceros	260,275.57	265,648.36	5,372.79
Materias Primas	1,191,462.49	1,191,462.49	-	Pasivo Diferido	1,894,992.35	1,894,992.35	-
Envases y Embalajes	424,627.25	424,627.25	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,455,170.96	9,636,959.81	181,788.85
Suministros Diversos	16.71	16.71	-	TOTAL PASIVO	9,455,170.96	9,636,959.81	
Provisión por Desvalorización de Existencias	-628,504.96	-628,504.96	-	PATRIMONIO			
Otros Activos Corrientes	1,533,086.66	1,533,086.66	-	Capital	25,100,984.00	25,100,984.00	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	28,717,473.02	28,717,473.02	-	Excedente de Revaluación	4,909,713.00	4,909,713.00	-
ACTIVO NO CORRIENTE				Reservas	5,757,578.23	5,757,578.23	-
Intangibles	385,695.78	385,695.78	-	Resultados Acumulados	4,801,288.20	4,801,288.20	-
Inmuebles, Maquinarias y Equipos	31,499,529.82	31,499,529.82	-	Resultado del Ejercicio	24,089.37	-157,699.48	-181,788.85
Depreciación y Amortización Acumulada	-10,553,874.86	-10,553,874.86	-	TOTAL PATRIMONIO	40,593,652.80	40,411,863.95	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	21,331,350.74	21,331,350.74	-				
TOTAL ACTIVO	50,048,823.76	50,048,823.76	0.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	50,048,823.76	50,048,823.76	0.00

Fuente:Elaboracion propia

Como se puede observar en el cuadro N°15, en el rubro de los pasivos corrientes se va a generar una variación donde se va incrementaren la cuenta de Tributos y aportes al sistema de pensiones y cuentas por pagar diversas terceros por el importe de S/ 181 788.85,cual se va a modificar el estado de situación financiera debido al tributo omitido del IGV por S/ 174 911.68 y la diferencia que se debió pagar por impuesto a la renta por S/1 504.38, para una mejor presentación de la realidad económica de la empresa.

A continuación, se presenta el Estado de Resultados Integrales con los cambios realizados, cual genera que el resultado del ejercicio sea negativo.

CUADRO N°16-Estado de Resultados Integrales con los cambios realizados

FARMA PERÚ S. A. C.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
(Expresado en Soles)

	Empresa		Modificado	
	Cifras		Cifras	
	2016	%	2016	%
Ventas Netas	48,917,115.91	100.00%	48,917,115.91	100.00%
Costo de Ventas	-17,488,314.56	-35.75%	-17,488,314.56	-36.00%
Utilidad Bruta	31,428,801.35	64.25%	31,428,801.35	64.00%
Gastos Comerciales	-18,223,907.19	-37.25%	-18,398,818.87	-39.00%
Gastos Administración	-13,190,469.39	-26.96%	-13,194,842.18	-23.00%
Utilidad Operativa	14,424.77	0.03%	-164,859.70	-6.00%
Otros Ingresos y/o Egresos				
Ingresos Extraordinarios	146,185.91	0.30%	146,185.91	0.30%
Ingresos Financieros	7,405,088.16	15.14%	7,405,088.16	15.14%
Gastos Financieros	-7,037,178.02	-14.39%	-7,038,178.02	-9.00%
Resultado antes de Participaciones e Impuestos	528,520.82	1.08%	348,236.35	-6.00%
Participación de los Trabajadores	-173,032.43	-0.35%	-173,032.43	-0.35%
Impuesto a la Renta	-444,650.40	-0.91%	-446,154.78	-1.00%
Impuesto a la Renta Diferido	113,251.38	0.23%	113,251.38	0.23%
Resultado del Ejercicio	24,089.37	0.05%	-157,699.48	-4.38%

Fuente:Elaboracion propia

En el cuadro N°16, se puede observar que los resultados de las partidas a modificarse serian del impuesto a la renta y por ende el resultado del ejercicio, debido a que el impuesto omitido es un gasto deducible para la empresa, pues la multa calculada sería un gasto no deducible para la empresa lo que llevaría que el cálculo determinado del impuesto a la renta se vea alterado con los últimos gastos incurridos por la omisión de impuestos.

A continuación, se presenta el siguiente cuadro que se ha elaborado con la hoja de trabajo del balance de comprobación.

CUADRO N°17- Calculo de Impuesto a la Renta de la Empresa Farma Perú S.A.C. con los cambios realizados.

FARMA PERÚ S. A. C.
CALCULO DE IMPUESTO A LA RENTA 2016
(Expresado en Soles)

Utilidad Contable antes Participaciones e Impuestos	528,520.82
Deducciones:	
Vacaciones efectivamente pagadas:	
Vacaciones 2015 - 48° Disposición Final y Transitoria de la LIR - Vac:	-113424.85
KPMG Asesoría Financiera Ejercicio Económico 2015	-28400
Depreciación NIIF	-869302.63
Reparos:	
Depreciación Acelerada Activo Fijo Adquirido por Arrendamiento Financiero:	
Depreciación Activos Leasing D. L. 915 -	333634.76
Provisión por Desvalorización de Existencias	523363.02
Sanciones Administrativas	7552.5
KPMG Asesoría Financiera Ejercicio Económico 2016	28000
Gastos Recreacionales - Exceso	121342.66
Pago de alquiler Subsidiaria farma Venezuela	73360.66
Provisiones por retiro de bienes faltantes en inventario físico de activo	29492.08
Reparo de muestras médicas no entregados a profesionales de la s	58448
Reparo de medicamentos entregados a RRHH para abastecer botiq	99239.07
Gastos relacionados a Subsidiaria Farma Ecuador	127239.43
Reparo por vehículos destinados a Administración	56855.64
Reparo de ajuste por tipo de cambio de las cuentas bancarias en mc	7303.76
Gastos Reparables	238598.18
Provisión por Contingencias Laborales	357792
Reparo de provisión de vacaciones de diciembre 2016 no pagadas e	36730.87
Ajuste del Costo de Ventas 2016	13427.13
Provisiones registradas en diciembre 2016, cuyo gasto no se ejecuta	12,092.54
Penalidad por vacaciones no gozados dentro del plazo limite	88458.68
Utilidades no pagadas dentro del plazo de ley	30745.26
Multa por el tributo omitido	4372.79
Interes de la multa	1,000.00
Utilidad Tributaria antes de Participaciones e Impuestos	1,766,442.37
Remuneración del Directorio 6%	0
	1,766,442.37
Participación de los Trabajadores	173032.43
Base Imponible para el Impuesto a la Renta	1,593,409.94
Impuesto a la Renta 28%----->	446,154.78

Fuente: Elaboración propia

Como se mencionó anteriormente la base para la determinación del impuesto a la renta se va ver modificada por lo que se van a adicionar los importes de la multa más los intereses calculados desde el momento de la omisión hasta el momento del pago del impuesto.

Los conceptos determinados después de la utilidad tributaria antes de participación e impuestos deberán ser analizados por los encargados correspondientes a fin de realizar las correcciones que se necesiten para así poder mostrar en los estados financieros la realidad de la empresa.

A continuación, se presenta la Determinación del Impuesto a la Renta Corriente y Diferido según NIC 12.

CUADRO N°18-Determinacion del Impuesto a la Renta Corriente y Diferido según NIC 12

FARMA PERU S. A. C.
CALCULO DE IMPUESTO A LA RENTA 2016
(Expresado en Soles)

DENOMINACION	
Resultado contable	528,520.82
DEDUCCIONES TRIBUTARIAS :	
(-) Diferencias Temporales	
Prov vacaciones	-113,424.85
Total	-113,424.85
(-) Diferencias permanentes	
KPMG Asesoría Financiera Ejercicio 2015	-28,400.00
Depreciación NIIF	-869,302.63
Total	-897,702.63
ADICIONES TRIBUTARIAS :	
(+) Diferencias permanentes	
Depreciación Activos Leasing D. L. 915 -	333,634.76
Sanciones Administrativas	7,552.50
Gastos Recreacionales - Exceso	121,342.66
Pago de alquiler Subsidiaria farma Venezuela	73,360.66
Provisiones por retiro de bienes faltantes en inventario físico de a	29,492.08
Reparo de muestras médicas no entregados a profesionales de I	58,448.00
Reparo de medicamentos entregados a RRHH para abastecer bc	99,239.07
Gastos relacionados a Subsidiaria Farma Ecuador	127,239.43
Reparo por vehículos destinados a Administración	56,855.64
Reparo de ajuste por tipo de cambio de las cuentas bancarias er	7,303.76
Gastos Reparables	238,598.18
Ajuste del Costo de Ventas 2016	13,427.13
Penalidad por vacaciones no gozados dentro del plazo limite	88,458.68
Multa por tributo omitido	4,372.79
Intereses de la multa	1,000.00
Total	1,260,325.34
(+) Diferencias Temporales	
Utilidades no pagadas dentro del plazo de ley	30,745.26
KPMG Asesoría Financiera Ejercicio Económico 2016	28,000.00
Provisión por Desvalorización de Existencias	523,363.02
Provisión por Contingencias Laborales	357,792.00
Reparo de provisión de vacaciones de diciembre 2016 no pagada	36,730.87
Provisiones registradas en diciembre 2016, cuyo gasto no se eje	12,092.54
Total	988,723.69

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro N°18, se puede observar el resultado contable, agregando en las adiciones tributarias en diferencias permanentes la multa por el tributo omitido y los intereses de la multa.

Finalmente se presenta la determinación detallada del impuesto a la renta corriente y el impuesto a la renta diferido.

CUADRO N°19-Determinación detallada del Impuesto a la Renta Corriente y el Impuesto a la Renta Diferido

Denominación	Base Contable	Base Tributaria	NIC 12(Diferencias)
Resultado contable	528 520.82	528 520.82	-
Adiciones Tributarias			
(+)Diferencias permanentes	1 260 325.34	1 260 325.34	-
(+)Diferencias Temporales	-	988 723.69	988 723.69
Deducciones Tributarias			
(-)Diferencias permanentes	-897,702.63	-897,702.63	-
(-)Diferencias Temporales(vacaci.)		-113,424.85	-113,424.85
Renta Neta Imponible	891 143.53	1 766 442.37	875 298.84
Impuesto a la Renta (28%)	249 520.19	494 603.86	-245,083.67

Denominación	Diferencia Temporal	IR Diferido 28%
Adiciones Tributarias		
(+)Diferencias Temporales	988 723.69	276 842.63
Deducciones Tributarias		
(-)Diferencias Temporales(vacaci.)	-113,424.85	-31,758.96
Total	875 298.84	245 083.67

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro N°19, se puede observar la distribución de las adiciones y deducciones para el cálculo del impuesto a la renta aplicando el impuesto a la renta diferido según la Nic12.

Así mismo, la Nic 12, no define propiamente el concepto de base contable, no obstante, debe entenderse como el importe por el cual se reconoce el elemento del activo o pasivo en el estado de situación financiera.

Es por ello cuando la base tributaria de un activo o un pasivo no resulten, es útil considerar el principio fundamental sobre lo que se basa la norma.

CAPÍTULO VI

ESTANDARIZACIÓN

6.1. NORMAS LEGALES

1. Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado por Decreto Supremo N° 29-94 EF
2. Texto Único Ordenado del Código Tributario aprobado por Decreto Supremo N° 133-2013-EF
3. Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a la Venta e Impuesto Selectivo al Consumo, Ley N° 821
4. Decreto Ley 25632. Ley Marco de Comprobantes de Pago
5. Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, D.S.N° 179-2004-EF

6.2. NORMAS TÉCNICAS

1. NIC 12: Impuesto a las ganancias

En este contexto con la obligación de cumplimiento de las NIC 12, se van acentuar las diferencias entre los resultados de la contabilidad financiera y la que se obtiene para efecto tributario. Dichas diferencias se clasifican en permanente y temporal.

2. Diferencia Permanente

No se revertirán en el futuro por lo que no se toma en cuenta al momento de contabilizar la diferencia, debido a que estos son definitivos y el pago de impuesto se aplica por igual en el ejercicio.

3. Diferencia temporal

Son diferencias que se deben analizar y registrar en la contabilidad quedando como un pago de más o menos al determinar el gasto del impuesto que se va a considerar en el ejercicio registrando como activo o pasivo para luego ser aplicado en el siguiente ejercicio.

4. NIC 1: Presentación de Estados Financieros

Esta norma tiene como objetivo establecer bases para la presentación de estados financieros con propósitos de información general a su vez asegurar que los estados financieros sean comparables con los EEEF de periodos anteriores de la misma entidad con las de otras entidades diferentes.

La finalidad de los Estados financieros es suministrar la información acerca de la situación financiera y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil para una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas.

Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado.

5. NIC 18: Ingresos

Los ingresos están asociados a beneficios económicos, estos no siempre están asociados a entrada de dinero sino también en la disminución de deuda, aumento productividad y adquisición de derecho.

Los ingresos se viabilizan a través de un documento (comprobante de pago) para poder asignar un valor monetario al ingreso yo tengo que fijarme al asiento de contra partida (cuentas por cobrar emitidas) a la factura o boleta asociada, voy a poder asignar un valor, una unidad de medida a los ingresos.

Para la medición de los ingresos se debe tener en cuenta la contraprestación recibida o por recibir.

CONCLUSIONES

- El tratamiento tributario del reglamento del impuesto general a las ventas sobre los retiros de bienes con fines promocionales señala que las empresas que realicen obsequios como: gorros, lapiceros, sombrillas etc. con el logo de los productos dichos bienes no serán retiros de bienes excepto que exceda el límite regulado.
- El tratamiento de la ley del impuesto a la renta sobre los retiros de bienes con fines promocionales señala, que el Impuesto general a las ventas que graven el retiro de bienes no podrá deducirse como costo o gasto, por lo tanto, el adquirente no podría utilizar el crédito fiscal como impuesto.
- Los procedimientos tributarios permiten que las empresas deben aplicar correctamente las normas de acuerdo a los gastos con fines promocionales, cual va permitir que puedan evitar sanciones como multas e intereses y así no pueda afectar con la liquidez de la empresa.
- Las sanciones administrativas es una infracción que la empresa puede evitar cumpliendo sus obligaciones tributarias de acuerdo a la normativa, ello se considera como el castigo de un impuesto por la administración tributaria.

RECOMENDACIONES

- La empresa debe aplicar correctamente el reglamento del impuesto general a las ventas, pues se identificó la falta de conocimiento en el rubro de los gastos con fines promocionales, es importante ya que la empresa realiza diversas actividades para dar a conocer sus productos, cual eso permite su posicionamiento en el mercado.
- Debe aplicarse correctamente la ley del impuesto a la renta y así poder evaluar la base tributaria para el desarrollo e identificación de los excesos de los gastos con fines promocionales mes a mes para efectos del impuesto a la renta.
- Se recomienda participar en cursos de capacitaciones y actualizaciones constantemente de las normas tributarias vigentes con relación al nacimiento de la obligación tributaria y el pago de las mismas, cual género que la empresa incurra en omisión de impuestos por el exceso de sus gastos promocionales.
- Se recomienda implementar un kardex interno para llevar un mejor control mensualmente de los bienes con fines promocionales que se obsequian, ya que al realizar la compra de los bienes promocionales mes a mes la entrega debe realizarse de acuerdo a lo contabilizado como gasto.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVA, Mario (2017) Aplicación práctica del IGV E ISC. Lima: Instituto Pacifico S.A.C.
- AMASIFUEN, Manuel (2015) Importancia de la Cultura Tributaria en el Perú.pp.75-82.En:revista Accounting power for business N°1(consulta:22.06.2017)(http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_apfb/article/viewFile/464/490)
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)(2010)Evaluación de la efectividad y eficiencia de los beneficios tributarios(consulta:11 de junio del2017)(<http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/35259019.pdf>)
- CASTILLO, Cielo, HUALLPARIMACHI, Sarita y ALCANTARA, Enrique (2005) Consultoría Tributaria (Tesis de Maestría) Lima: Pontifica Universidad Católica del Perú(consulta:18.06.2017)(CASTILLO_DEXTRE_CIELO_CONSULTORIA%20TRIBUTARIA%20)
- CERRON,Cesar(2016)Tratamiento Tributario de los retiros de Bienes con fines Promocionales efectuados por las Empresas del Sector Deportivo(Tesis para optar Título Profesional)Lima: Universidad Nacional del Callao(consulta:27.06.2017)(<https://es.scribd.com/doc/294935503/Tesis-Final>)
- GIRALDO, Demetrio (2015) Diccionario para Contadores. Lima: Soluciones Educación &Empresa S.A.C.
- LOPEZ, Elizabeth y Vigil,Giovana(2013)Análisis de los efectos tributarios de la posible aplicación del impuesto a las transferencias gratuitas de bienes provenientes de herencias en el Perú(Tesis para optar Título Profesional)Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo(consulta:22.06.2017)(http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/215/1/TL_LopezZuritaElizabeth_VigilChavezGiovana.pdf)

- SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA(SUNAT)(2004) Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a la Venta e Impuesto Selectivo al Consumo, Ley N° 821(consulta 21.06.2017)(<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/fdetalle.htm>)
- SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (1992) Decreto Ley 25632. Ley Marco de Comprobantes de Pago(consulta 05.06.2017)(<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/comprob/ley/fdetalle.htm>)
- SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA(SUNAT)(2004) Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, D.S.N° 179-2004-EF(consulta 10.06.2017)(<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/fdetalle.htm>)
- SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA(SUNAT)(2013) Código Tributario, (consulta 16.06.2017)(<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/>)
- SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA(SUNAT)(1994) Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, D.S.N° 29-94 EF(consulta 10.06.2017)(<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/regla/fdetalle.htm>)
- VIDAL, Fernando (2013) El acto jurídico. 9 ed. Lima: Gaceta Jurídica.

ANEXOS

ANEXO N°1: Matriz de Consistencia de Investigación

1. MATRIZ DE CONSISTENCIA DE INVESTIGACION

MATRIZ DE CONSISTENCIA DE INVESTIGACIÓN				
TEMA DE INVESTIGACION	PREGUNTA DE INVESTIGACION	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	VARIABLES	DIMENSIONES
Tratamiento Tributario de Retiros de Bienes con fines promocionales en la Empresa Farma Perú SAC del distrito de Breña- período 2016.	Problema Principal: ¿Cuál es el Tratamiento Tributario de retiros de bienes con fines promocionales en la Empresa Farma Perú SAC del distrito de Breña- período 2016?	Objetivo general: Determinar el Tratamiento tributario de retiros de bienes con fines promocionales.	INDEPENDIENTE V.1. Normas tributarias	D1. Reglamento del Impuesto General a las ventas
	Problema Secundario 1: ¿Qué Tratamiento tributario concede el Reglamento del Impuesto General a las Ventas a los Retiros de Bienes con fines promocionales en la Empresa Farma Perú SAC del distrito de Breña- período 2016?	Objetivo Especifico 1: Analizar el Tratamiento tributario del Reglamento del Impuesto General a las Ventas en los Retiros de Bienes con fines promocionales.		D2. Ley de Impuesto a la Renta
	Problema Secundario 2: ¿Cuál es el Tratamiento tributario que concede La Ley del Impuesto a la Renta a los Retiros de Bienes con fines promocionales en la Empresa Farma Perú SAC del distrito de Breña- período 2016?	Objetivo Especifico 2: Analizar el Tratamiento tributario de la Ley del Impuesto a la Renta para los Retiros de Bienes con fines promocionales.		D3. Evaluación tributaria
	Problema Secundario 3: ¿Cuál es la evaluación del procedimiento tributario y contable a los retiros de bienes con fines promocionales en la Empresa Farma Perú SAC del distrito de Breña- período 2016?	Objetivo Especifico 3: Establecer la evaluación de los procedimientos tributarios y contable a los retiros de bienes con fines promocionales.		
	Problema Secundario 4: ¿Cuáles son las sanciones que se evitan al cumplimiento de las normas en los Retiros de Bienes con fines promocionales en la Empresa Farma Perú SAC del distrito de Breña- período 2016?	Objetivo Especifico 4: Determinar las sanciones que se evitan al cumplimiento de las normas en los Retiros de Bienes con fines promocionales.	DEPENDIENTE V.2. Sanciones Administrativas	D1. Infracción D2. Multas D3. Regimen de Gradualidad

7/3/17
J. C. C.

ANEXO N°2: Validación del Instrumento



UNIVERSIDAD
TECNOLÓGICA
DEL PERÚ

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES.

- 1.1 Apellidos y nombres del experto
- 1.2 Cargo e institución donde labora
- 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente e 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Eficiente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado el alcance de ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de calidad y cantidad.				/	X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades cognoscitivas.				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos de la tecnología educativa.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				X	
10. OPORTUNIDAD	El instrumento ha sido aplicado en el momento oportuno o más adecuado.				X	

II. OPINION DE APLICABILIDAD:

El buen instrumento

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

17

Firma, post firma y cargo del validador

Lima, de del 2017

[Firma]
07/08/17

ANEXO N°3: Cuadro de Régimen de Gradualidad

	Régimen de Gradualidad	95%	95%	85%	70%	60%	40%
Resolución de Superintendencia N° 180-2012	Infracciones registradas y detectadas a partir del 6 de Agosto del 2012 (*)	Subsanación Voluntaria	Si se cancela el Tributo Omitido + Intereses	La deuda materia de requerimiento cuenta con un Fraccionamiento Aprobado	Presenta la DDJJ rectificatoria y cumple con pagar la multa rebajada	Cumple con pagar los valores notificados, antes del vencimiento del plazo establecido en el art. 117 de notificada la REC.	Cumple con pagar los valores reclamados antes del vencimiento del plazo para apelar

(*) Se aplicará el Régimen de Gradualidad, siempre que el deudor tributario cumpla con la cancelación de la multa rebajada más lo intereses generados hasta el día en que se realice la cancelación.

Fuente: SUNAT